



EKOLOGISK ODLING AV GRÖNSAKER, FRUKT OCH BÄR

**- hinder och möjligheter
för framtida utveckling**

Ulf Nilsson

Centrum för uthålligt lantbruk



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förord	4
Sammanfattning	5
Förkortningar	8
Inledning	9
EU-stöd och certifiering av ekologiska produkter	10
Slutsatser från tidigare rapporter	12
Ekologisk forskning i Sverige	13
Ekologisk marknad	14
Grossister	14
Samodlarna	14
Svensk detaljhandel	15
Statistik och utveckling	17
Svenska hushåll	17
Inhemsk produktionsstatistik	17
Ekologisk bärödling	18
Jordgubbar	18
Svarta vinbär	20
Övriga bär	20
Ekologisk fruktodling	20
Ekologisk grönsaksodling	22
Ekologiska växthusgrönsaker	23
Intervjuer	24
Intervjuer med odlare	24
Intervjuer med grossister, detaljister och förädlare	24
Intervjuer med rådgivare och forskare.....	25
Allmänt om odlarna	25
Försäljning och marknad	26
Grossisters syn på marknaden	26
Småskalig produktion och lokal försäljning	27
Bondens Egen Marknad	29
Webbaserad försäljning	30
Prenumerationssystem	30
Restauranger	30
Förädlade produkter av frukt, bär och grönsaker	32
Småskalig förädling	32
Byråkrati	34
Kommunikation	34
Nationella mål och offentlig konsumtion	35

Bristprodukter	37
Kunskap, rådgivning och forskning	38
Nya odlare och utökad areal	39
Odlingssäkerhet	40
Ogräs i grönsaksodling och bärkulturer	40
Växtskydd	41
Växtskydd i grönsaksodling	41
Växtskydd i växthusodlade grönsaker	41
Växtskydd i bärodling	42
Växtskydd i fruktodling	42
Växtnäring	42
Ekologiskt utsäde och växtförädling	43
Arbets effektivitet och investeringar	44
Ny marknadsföringsstrategi	44
Slutord	46
Tack till	46
Referenser	47
Tryckta källor	47
Elektroniska källor	48
Statistik	49
Muntliga referenser	49

FÖRORD

Efterfrågan på ekologiska frukt-, bär- och grönsaksprodukter förväntas öka starkt de närmaste åren, inte minst på grund av de politiskt uppsatta målen om 25 procents offentlig upphandling av ekologiska livsmedel till storhushåll. Redan idag utgör import en betydande del av försålda certifierade ekologiska frukter och grönsaker, samtidigt som den svenska produktionskedjan dras med stora problem vad gäller lönsamhet och flaskhalsar.

Denna rapport har initierats av CUL:s (Centrum för uthålligt lantbruk vid SLU) referensgrupp som består av aktörer i den ekologiska livsmedelskedjan och syftet är att få ett fördjupat underlag för initiering av forskning och tydligt aktionsinriktade förslag inom området produktion, förädling och distribution av ekologiska frukter och grönsaker. Arbetet bygger vidare på tidigare probleminventeringar som gjorts och har ett tydligt fokus på synpunkter från de aktörer som arbetar inom området. Synpunkter från en workshop som genomfördes i samarbete med fakulteten för Landskapsplanering, Trädgård och Jordbruksvetenskap (LTJ) och Partnerskapet Alnarp ingår och där bl.a. framtida forskningsfrågor inom trädgård diskuterades (www.cul.slu.se/information/publik/sydsvenskekoprod.pdf). Dessutom har författaren intervjuat ett betydande antal representanter för primärproduktion, förädling, grossister och detaljhandeln.

Ett stort tack riktas till den referensgrupp som varit knuten till arbetet med rapporten och som bestått av Birgitta Rämert (SLU) som handlett arbetet och varit sammankallande i gruppen, Elisabet Ögren (Länsstyrelsen) och Gunilla Andersson (Ekologiskt Marknadscentrum).

Ulrika Geber, Enhetschef CUL

SAMMANFATTNING

Under våren 2006 fastslog regeringen sina mål för den offentliga konsumtionen och produktionen av ekologiska livsmedel. Nya nationella mål för den certifierade ekologiska odlingen är 20 % av Sveriges jordbruksmark, samt att den offentliga konsumtionen av ekologiska livsmedel bör vara 25 % år 2010.

Odlarna måste bli offensiva och vara förberedda på en inom kort kraftigt ökad efterfrågan från offentlig sektor och möta de krav som ställs vid offentliga upphandlingar. Den svenska ekologiska odlingen står inför en framtid full av möjligheter och utmaningar.

Jag har via intervjuer med odlare, grossister, förädlare och rådgivare undersökt vilka frågor som är viktiga i dagsläget för att utveckla odling och försäljning av ekologisk frukt, bär och grönsaker i Sverige.

De flesta odlare som intervjuades hade idag avsättning för sina produkter men oroade sig för hur den ökande importen skulle påverka framtidens försäljning. Framförallt odlare med små och medelstora arealer upplevde bestämmelserna kring olika certifieringar och EU-gårdsstöd som tidskrävande och kostsamma att efterleva.

I Sverige dominerar ett fåtal stora butiks kedjor marknaden och mer än 90 % av de ekologiska livsmedlen säljs i vanliga livsmedelsbutiker. Dessa livsmedelskedjor satsar idag allt mer på ekologiska produktlinjer under sina egna varumärken (EMV). Livsmedelskedjorna har effektiva storskaliga distributionssystem som används till både ekologiska och konventionella produkter. Hanteringskostnaden blir därför mindre vilket kan påverka konsumentpriserna positivt. Marknadens krav på stora volymer, leveranssäkerhet och minskade kostnader driver utvecklingen mot större odlingsenheter. Medelstora odlare konstaterade att det blivit svårare att sälja direkt till regionala och lokala livsmedelsbutiker.

Parallellt med den storskaliga odlingen och dess försäljningsorganisationer finns den lokala marknaden som har börjat hitta nya former. Den nära kontakten mellan kund och producent ger trygghet och förtroende vilket skapar ett mervärde för produkterna.

För mindre odlare är det viktigt att förse produkterna med mervärden för att motivera högre priser. Detta kan även ske via förädling av produkterna. Samtidigt ställs höga krav på väl genomtänkta försäljningsstrategier.

För att öka kunskapen om framtidens kunder av ekologisk frukt, bär och grönsaker föreslogs utökade marknadsundersökningar. Det ansågs även att reklamen måste förbättras och bli mer inriktad mot dagens

hälsotrend. En ökad satsning på forskning kring sambandet mellan produktionsmetoder, hälsa och smak framfördes av såväl grossister som odlare. Denna forskning är dock komplex och hittills framkomna resultat har inte varit tydliga.

Marknaden efterfrågade ett utökat sortiment av förädlade ekologiska produkter i olika prisklasser för att attrahera fler konsumenter och uppfylla de önskemål som kommer från offentliga storhushåll. Flera av de intervjuade konstaterade att det idag finns brister i kommunikationen inom den ekologiska produktionskedjan. För att åtgärda detta föreslogs fler informella nätverk där odlare, förädlare, grossister och detaljister kan träffas och diskutera den framtida efterfrågan. Det behövs närmare samarbete mellan odlare och grossister vid anbudsförfarande till offentlig sektor.



Odlingssäkerheten är helt avgörande för att nya odlare skall våga satsa på ekologisk produktion och för att dagens odlare skall expandera. I dagsläget anses både odlingssäkerheten och lönsamheten vara för låg inom den ekologiska produktionen.

Odlingssystemens utformning i sin helhet, samt specifika odlingstekniska åtgärders utförande i de olika grödorna är av stor betydelse för lönsam och framgångsrik ekologisk odling. Ogräs och skadegörare upplevdes av de intervjuade odlarna som allvarliga hot mot odlingssä-

kerheten. Det behövs tekniska lösningar för ogräsbekämpning för både stora och små odlingsarealer. Det behövs även förbättrade bekämpningsstrategier mot skadegörare både på friland och i växthus för att minska växtskyddsproblemen samt tillgång till fler bekämpningsmedel som är godkända för ekologisk odling.

Ekologisk odling ställer höga krav på god tillgång av lämpliga sorter och sunt växtmaterial. I Sverige behövs utökad nationell sortprovning och bättre tillgång till nya sorter anpassade för svenska förhållanden. Sundheten hos ekologiskt utsäde måste i många fall förbättras och det behövs utveckling av bättre behandlingsmetoder mot fröburen svampsmitta.

Det efterfrågades bättre kunskap om tillförsel och utnyttjande av växtnäring vid ekologisk växthusodling och tillgängligheten av växtnäring i gödselmedel som är godkända i ekologisk odling. Detta gäller i synnerhet ekologisk odling av snabbväxande växthuskulturer som t.ex. gurka. För att den ekologiska växthusodlingen av grönsaker ska kunna utvecklas behövs energibesparingar och omläggning till miljövänliga uppvärmningssystem. Problemet är ofta att det saknas ekonomiska resurser till investeringar. Avsaknad av investeringskapital återkom som ett problem i intervjuerna oavsett produktionsinriktning.

De odlare som medverkat i deltagardrivna forskningsprojekt önskade fler liknande projekt. Denna form av kontakt mellan odlare, rådgivare och forskare har varit uppskattad och kan bidra till lösningar av odlingstekniska problem på gårdsnivå.

FÖRKORTNINGAR

CUL	Centrum för Uthålligt Lantbruk
EMV	Egna Märkesvaror
FiBL	Forschungsinstitut für biologischen Landbau
FORMAS	Forskningsrådet för miljö, areella näringar och samhällsbyggande
HACCP	Hazard Analysis Critical Control Points
KRAV	Kontrollföreningen för Alternativ odling
KSLA	Kungliga Skogs- och Lantbruksakademien
LRF	Lantbrukarnas Riksförbund
SCB	Statistiska Centralbyrån
SJV	Statens Jordbruksverk
SLF	Stiftelsen Lantbruksforskning
SMAK	Svensk Matpotatis Kontroll
SLU	Sveriges Lantbruksuniversitet

INLEDNING

Riksdagen har fastställt 16 nationella miljö kvalitetsmål. Ekologiskt lantbruk bidrar till att uppnå flera av miljö kvalitetsmålen, vars syfte är att minska miljöproblemen för kommande generationer. Ekologisk odling anses vara speciellt viktig för att uppfylla målen inom följande områden Giftfri miljö, Ett rikt odlingslandskap, Ett rikt växt- och djurliv samt Grundvatten av god kvalitet (www.miljomal.nu, 2006).

I de nya målen gör regeringen bedömningen att certifierad ekologisk odling ska uppgå till 20 % av Sveriges odlingsmark senast år 2010. I dagsläget är den ekologiska odlingen av frukt, bär och grönsaker på friland ca 7 % av den totala produktionen. Motsvarande andel för ekologisk växthusodling av ätbara produkter är ca 6 % (Statistiska centralbyrån, 2006a). Men lönsamhet och odlingssäkerhet måste öka för att nya odlare ska våga starta och för att erfarna ekologiska odlare ska våga expandera.

Den ekologiska certifierade odlingsarealen av grönsaker har under de senaste åren varierat från 500 till 600 ha och arealen av bär har varit runt 170 ha medan arealen av frukt ökat från 50 ha till 80 ha. Importen däremot växer allt snabbare.

Som stimulans för ökad hållbar konsumtion fastslås att den offentliga konsumtionen av ekologiska livsmedel bör vara 25 % år 2010 (Regeringen, 2006). Enligt Dirk van der Krogt, Ekologiska lantbrukarna, motsvarar det ekonomiska värdet av satsningen dagens totala svenska marknad för ekologiska produkter i grossistledet (van der Krogt, 2006b).

Regeringen har gett Ekologiskt Forum med bas i Kungliga Skogs- och Lantbruksakademien (KSLA) i uppdrag att ta fram en aktionsplan för hur regeringens nya mål för ekologisk produktion och konsumtion ska kunna uppnås. Aktionsplanen ska vara färdig i juni 2007.

Större omfattning av den ekologiska grönsaks- och bärproduktionen behövs om de nationella målen ska uppfyllas. Det finns många frågor som är kopplade till den ekologiska produktionen och konsumtionen av frukt, bär och grönsaker i Sverige. Enkla lösningar på problemen går sällan att presentera, alltför många trådar är invävda i varandra. Viktigast är dock att ringa in de områden där speciella insatser krävs.

Denna rapport har som mål att kartlägga vilka hinder det finns för en lönsam ekologisk odling och försäljning av frukt, bär och grönsaker idag. Utan lönsamma odlingar kommer regeringens fastställda mål inte att uppnås. Rapporten vill även visa på de framtida möjligheter som finns för den ekologiska odlingen.

Under vår, sommar och höst 2006 intervjuades 12 odlare, 1 representant för förädlingsindustrin, 5 representanter för grossistföretag och detaljister samt flera rådgivare och forskare verksamma inom kommun, länsstyrelse, Hushållningssällskapet, Jordbruksverket (JRV) och Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU). Intervjufrågorna berörde framtida trender, utveckling och befintliga problem. För att kunna göra mer ingående analyser och bättre uppföljning av varje fråga har antalet personer som intervjuats hållits lågt.

Det är viktigt för svenska odlare att vara beredda på ökad efterfrågan och att kunna tillhandha håller de produkter som efterfrågas. Marknaden för frukt, bär och grönsaker är starkt konkurrensutsatt och flöden kan snabbt ändras från inhemsk produktion till import. Förutom större volymer av basvaror kommer behovet av frukt, bär och grönsaker som är förädlade i olika grad att öka.

I Sverige måste storskalig ekologisk odling utvecklas för att bli än mer konkurrenskraftig. Stora volymer och rationella odlingar krävs för att prismässigt konkurrera med importerade produkter. Detta leder till ökad specialisering och minskning av antalet ekologiska trädgårdsföretag precis som utvecklingen varit inom den konventionella trädgårdsnäringsen det senaste decenniet. Den internationella konkurrensen är knivskarp och endast producenter som är kostnadseffektiva och håller högsta kvalitet på produkterna är attraktiva. Odlarna kompenserar låga produktpriser genom stordriftfördelar som högt nyttjande av maskinpark, packerier och lägre certifieringskostnader per producerad enhet.

Parallellt med den storskaliga odlingen och dess försäljningsorganisationer växer de lokala marknaderna. Under de senaste åren har utveckling av lokala försäljningsalternativ vuxit fram som en respons på ökad efterfrågan t.ex. Bondens egen marknad eller via prenumeration på frukt och grönsakskorgar. Den nära kontakten mellan kund och producent ger trygghet och förtroende vilket skapar ett mervärde för produkterna. För mindre odlare är det viktigt att förse produkterna med mervärden för att motivera högre priser. Detta kan även ske via förädling av produkterna. Samtidigt ställs höga krav på väl genomtänkta försäljningsstrategier. Små och medelstora odlare som säljer på den lokala marknaden är i och med sin nära kundkontakt viktiga även som informatörer om de värden som genomsyrar ekologisk odling. Värden som storskaliga odlare och detaljister också har nytta av.

EU-stöd och certifiering av ekologiska produkter

EU-regler gör gällande att varje medlemsland ska utforma kontrollsystem för ekologiska produkter. Kontrollen är viktig som garanti till konsumenterna att produkten verkligen är odlad under ekologiska produktionsformer. I Sverige ansvarar Jordbruksverket och Livsmedelsverket för frågor rörande ekologisk livsmedelsproduktion, de utser och godkänner även certifieringsorganen. Godkända organ för certifiering

och kontroll av ekologiska livsmedel är KRAV och SMAK i Sverige. Det är KRAV:s dotterbolag Aranea Certifiering AB som ansvar för kontroll och certifiering enligt KRAV:s regler. SMAK är en ny aktör på den ekologiska marknaden sedan mars 2006 och kontrollerar och certifierar ekologisk produktion enligt EU:s regler för ekologisk produktion. KRAV är en privat organisation som bildades 1985. KRAV:s regler är i en del områden strängare än de föreskrifter som fastslagits av EU. En KRAV-certifierad produkt är automatiskt godkänd även enligt EU:s regler. Endast certifierade produkter får benämnas ekologiska (EU, 1991). KRAV:s märkningssymbol är välkänd av svenska konsumenter vilket är betydelsefullt som garant för produktionsmetoden. SMAK och KRAV återcertifierar även importerade ekologiska produkter.

I Sverige utgår miljöersättningar även till ekologisk växtodling som inte är certifierad. Produkterna från dessa odlingar når konsumenterna som konventionella varor.

Av den totala ekologiska odlingen i Sverige är endast 35 % certifierad (Regeringen, 2006). Från och med 1 januari 2007 har miljöersättningen ändrats så att endast certifierad produktion ger full ersättning.

Inom EU antogs under 2005 ett nytt jordbruksstöd som är uppbyggt kring gårdsstöd och stödrätter. Det krävs stödrätter för att erhålla gårdsstöd, dessa motsvarar det antal hektar jordbruksmark som brukades av lantbrukaren under 2005. För odlare som vill utvidga odlingen men saknar stödrätter är det från och med 2006 möjligt att köpa eller hyra



stödrätter från andra lantbrukare. Jordbruksverket måste godkänna dylika transaktioner (Jordbruksverket, 2006a). Det nya gårdsstödet kan ses som ett instrument för minskad överproduktion av livsmedel i Europa.

Slutsatser från tidigare rapporter

Sofia Akhter har i sin rapport Omvärldsanalys för den svenska trädgårdsodlingen (2006) beskrivit framtidsmöjligheter och kommande trender inom svensk trädgårdsodling. Konkurrenstrycket från importerade produkter är stort inom alla trädgårdsproduktsegment vilket medför låga priser och svag prisutveckling. För att möta konkurrensen krävs storleksrationalisering och kostnadseffektiva lösningar. Akhter konstaterar att "odlingsföretag som kan producera bulkvaror till konkurrensmässigt pris bör göra det, företag som av olika anledningar saknar möjlighet att storleksrationalisera behöver förse sina produkter med egenskaper som gör varan unik t.ex. marknadsföring, förpackning eller miljömässiga fördelar". I rapporten beskrivs behovet av produktutveckling. Konsumenter önskar enkel snabblagad mat och därmed krävs nya produkter som är attraktiva både smakmässigt, sensoriskt och näringsmässigt.

Marie Hanson har undersökt inställningen hos ekologiska köksväxtsodlare och deras kunder i Odlare och marknad – en inventering av ekologisk produktion av köksväxter i Västra Götaland (2006). De största problemen i den ekologiska odlingen ansågs vara ogräs, hög arbetsinsats, orationell hantering samt bristande kapital till investeringar. Kunderna efterfrågade bl.a. utökad reklam och marknadsföring samt förbättrad dialog mellan samtliga aktörer i den ekologiska produktionskedjan.

I Problemområden inom ekologisk odling av grönsaker och bär på fri-land (2001) konstaterade författarna Rölin och Larsson att ogräs, låga priser och stor arbetsinsats var de största problemen för ekologiska frilandsodlare av bär och grönsaker. Mindre odlare hade dessutom ofta svårigheter med lagring, packning och distribution. Områden som kräver kostsamma investeringar för att effektiviseras. De storskaliga odlarna nämnde olika odlingsproblem som t.ex. skadeinsekter och behov av förbättrade växtnäringstrategier. I rapporten presenteras förslag på åtgärder såsom utökad rådgivning, produktutveckling, demonstrationsodlingar och tillämpad forskning inom bl.a. ogräs, växtnäring och ekonomi.

Ditte Clase beskriver svensk ekologisk äppleodling i Varför finns det så lite svensk ekologisk frukt? (2004). Efterfrågan finns men riskerna med ekologisk äppleodling anses vara för stora för att konventionella odlare ska våga odla ekologiskt. Framförallt odlingsproblem med rönnbärsmal (*Argyresthia conjugella*), skorv (*Venturia inaequalis*) och ogräs måste lösas. Det saknas ofta tid till handrensning av ogräs och kostnaderna för att låta inhyrd personal rensa ogräs anses av mindre odlare vara för höga.

Ekologisk forskning i Sverige

Svensk ekologisk jordbruksforskning finansieras framförallt av Formas, SLF och Jordbruksverket. Formas har specifika forskningsanslag för ekologisk forskning och ansökningarna bedöms efter vetenskaplig kvalitet. SLF saknar öronmärkta pengar till ekologisk forskning, projekten bedöms därför tillsammans med ansökningar riktade mot det konventionella lantbruket. SLF:s målsättning är finansiering av forskningsprojekt som medverkar till att utveckla det svenska lantbrukets konkurrenskraft.

Jordbruksverket utlyser forskningspengar inom specificerade ämnesområden. Utlysningarna förankras enligt nationella mål om ekologisk produktion (Formas, 2006a). Även SLU och Ekhagastiftelsen finansierar forskning om ekologisk odling i Sverige.

Under 2006 har utländska experter utvärderat svensk ekologisk forskning mellan 1997-2004. I utredningen föreslogs "fortsatt betydande stöd till den ekologiska forskningen" framförallt i ljuset av regeringens högt ställda ekomål. Vidare föreslogs att de ekologiska forskningsprogrammen borde inriktas mot tre områden: Forskning kring marknad, produktion och resursekonomiska frågor, Integrerad produktionsforskning med inriktning mot produktion, ekonomi och miljö samt Nyckelprocesser för ekologisk odling (Formas, 2006a).

Även den ekologiska jordbruksforskningens relevans för lantbruket utvärderades i rapporten Evaluation of research programmes concerning organic production – Relevance and Utility (Formas, 2006b). Utvärderingspanelen föreslog ett närmare samarbete mellan de olika forskningsfinansiärerna. De ansåg också att det behövs djupare kunskap inom ekologisk produktion när olika ekologiska forskningsprojekt ska bedömas. Panelen fastslog vidare att det är viktigt att den ekologiska rådgivningen bibehålls på nuvarande nivå för att kunskap från forskning ska nå ut till odlarna.

EKOLOGISK MARKNAD

Grossister

Större delen av all svensk ekologisk frukt, bär och grönsaker som säljs i Sverige har hanterats av minst ett grossistföretag, ofta två, innan produkten når butik och konsument. Ett fåtal stora grossistföretag dominerar marknaden med försäljning till detaljistkedjorna, restauranger och offentliga hushåll. Dessa grossister kan göra stora inköp och kan erbjuda sina kunder ett stort sortiment med effektiv distribution. Stora ekologiska odlare säljer ofta sina produkter till en förstaledsgrossist, som säljer vidare produkten till andraledsgrossister (Ekologiskt marknadscentrum, 2003).

Förstaledsgrossisterna kan vara producentägda som t.ex. Samodlarna eller privatägda som Mariannes Farm. En del odlare säljer direkt till t.ex. Ica Frukt & Grönt som i sin tur levererar till Icas livsmedelsbutiker, därmed försvinner ett grossistled. Andraledsgrossister som Everfresh och Saba köper vanligen in produkterna via förstaledsgrossisterna och säljer vidare till detaljistkedjor som Coop och Axfood (tabell 1). Det finns även flera regionala och lokala grossister som har specialiserat sig på försäljning av ekologisk frukt, bär och grönsaker till daghem och restauranger som t.ex. Alt-Grönt AB i Stockholm och Fruktservice i Skåne. De mindre grossisterna kan både vara första- och andraledsgrossister.

Samodlarna

Samodlarna är Sveriges största producentförening och förstaledsgrossist av ekologiska grönsaker, frukt och potatis. I hela Sverige är hundratalet odlare anslutna. Antalet har varit stabilt i över 10 år däremot har företagen blivit större (Frans Brozén muntligen). Fram till juni 2005 ansvarade Swegro för logistik, inköp och försälj-



ning av Samodlarnas produkter, nu ansvarar Samodlarna själva för detta. Under 2004 såldes grönsaker och potatis för 26 miljoner kronor till grossist (van der Krogt, 2006a).

Coop har ett långsiktigt samarbete med Samodlarna som bland annat innebär att Samodlarna under säsong i första hand säljer till Coop via grossisten Everfresh. Inom Samodlarnas förening finns tillgång till packerier som ägs av enskilda odlare. Samodlarna kan genom gemensam försäljning erbjuda stora volymer och har bättre förhandlingsläge vid kontakt med stora grossister och butikskedjor

Svensk detaljhandel

I Sverige dominerar ett fåtal stora butikskedjor marknaden och mer än 90 % av de ekologiska livsmedlen säljs i vanliga livsmedelsbutiker (Furemar, 2004). Övriga ekologiska livsmedel säljs direkt från odlare till kund via t.ex. gårdsbutik eller torghandel (7 %), resterande säljs via specialbutiker eller andra försäljningskanaler. Butikskedjornas dominans är enligt Hamm m.fl. (2002) en viktig anledning till att merpriserna på ekologiska varor är lägre än det europeiska genomsnittet. Livsmedelskedjorna har effektiva storskaliga distributionssystem som används till både ekologiska och konventionella produkter. Hantlingskostnaden blir därmed lägre vilket påverkar konsumentpriserna positivt. Livsmedelskedjornas inflytande över svenska producenter är således stort och försätter lantbrukarna i en svår förhandlingsposition (Säfwenbergs, 2006).

Störst av livsmedelskedjorna i Sverige är Ica följt av Coop och Axfood (tabell 1). På den skånska marknaden är Bergendahl-gruppen stora och expansion pågår i Stockholm genom avtal med Vivo (Ekelund, 2005).

Tabell 1. Sveriges fyra största livsmedelskedjor och deras grönsaksgrossister.

Namn	Majoritetsägare	% av livsmedelsförsäljningen	Butiker (ex)	Grönsaksgrossist (huvudsaklig)
Ica	Ahold (60%)	46,6	Ica	Ica Frukt & Grönt
COOP Norden	Kooperativa förbundet Sverige (42%)	21,9	Konsum, COOP forum	Everfresh
Axfood	Axel Johnsson AB (45%)	21,8	Hemköp, Willys	SABA*, Everfresh
Bergendahl-gruppen	Familjen Bergendahl	3,3	AG, Favör, Vivo (avtal med)	Everfresh

*SABA blir ensam leverantör till Axfood 2007
(Tabellen bygger till viss del på uppgifter från Land lantbruk nr 4 år 2006)

De svenska livsmedelskedjornas arbete med etablering av egna märkesvaror (EMV) inom frukt och grönsaker antas fortsätta i framtiden. Ica och Coop satsar på EMV som premiumprodukter inom grönsaker och frukt. Axfood har inte påbörjat någon satsning inom detta område men kommer troligen att inrikta sig mot både produkter inom premium och prispress (Akhter, 2006). Lena Ekelund, SLU, tror att utvecklingen av EMV med ekologiska frukt- och grönsaksalternativ kan medföra förbättrad exponering för de ekologiska varorna i butiken samt kunna medföra lägre konsumentpriser i och med att större volymer kan behandlas centralt. Ifall EMV kommer att gynna den svenska ekologiska odlingen återstår dock att se.

Björn Hacklou, Ica Frukt & Grönt, menar att från Icas sida är det inte intressant att stärka en viss produkt eller produktionsform med reklam, det är Icas varumärke som ska synas. Icas ekologiska EMV kan därmed kanske få bättre utrymme i framtiden. För de ekologiska odlarnas del kan EMV produkterna medföra större prispress som behöver mötas med fortgående storleksrationaliseringar för att nå attraktiva kostnadsnivåer i företagen.

EMV kan ses som ett steg i riktning från lokalproducerat. Det som syns på påsarna är butikernas logotyp, ursprunget är ointressant i förhållande till de kvalitetskrav som kedjan har fastställt i kontrakten med producenten.

Den frukt- och grönsaksansvariga personalen i livsmedelsbutikerna har möjlighet att med rätt exponering positivt påverka försäljningen av frukt, bär och grönsaker. I Jenny Nettersands undersökning från 2004 konstaterades även att personalens personliga inställning till ekologiska produkter spelar stor roll för försäljningen.

STATISTIK OCH UTVECKLING

I hela den industriella världen stärker ekologiska produkter sin ställning. Marknaden värderas idag till 30 miljarder dollar och ökade med 8 % under 2005. Konsumtionen av ekologiska produkter inom EU är störst per capita i Sverige, Danmark och Österrike (www.ekoweb.nu, 2006). En allmän trend inom EU är att konventionella livsmedelsbutiker erbjuder ett större ekologisk utbud och därmed blir en allt viktigare försäljningskanal för ekologiska produkter. Även olika lågpriskedjor inom EU som t.ex. Lidl och Plus satsar på ett begränsat sortiment av ekologiska produkter som säljs till låga priser vilket medför ökade försäljningsvolym. Katja Bahrtdt, forskare på forskningsinstitutet FiBL i Schweiz, konstaterar att allt fler "vanliga" europeiska konsumenter har börjat köpa ekologiska produkter.

Svenska hushåll

Enligt Statistiska Centralbyrån var andelen ekologiska livsmedel och miljömärkta varor inköpta av de svenska hushållen 2005 ca 2,2 %. Högst andel ekologisk/miljömärkt försäljning hade mejerivarorna med 5,0 %, följda av frukt och bär 2,3 %, grönsaker 2,3 % samt fetter och oljor 2,1 %. Rotfrukterna hade den högsta ekologiska försäljningsandelen av grönsakerna med ca 9 %. Banan är den frukt som hade högst ekologisk försäljningsandelen med 6 % (Statistiska centralbyrån, 2006b).

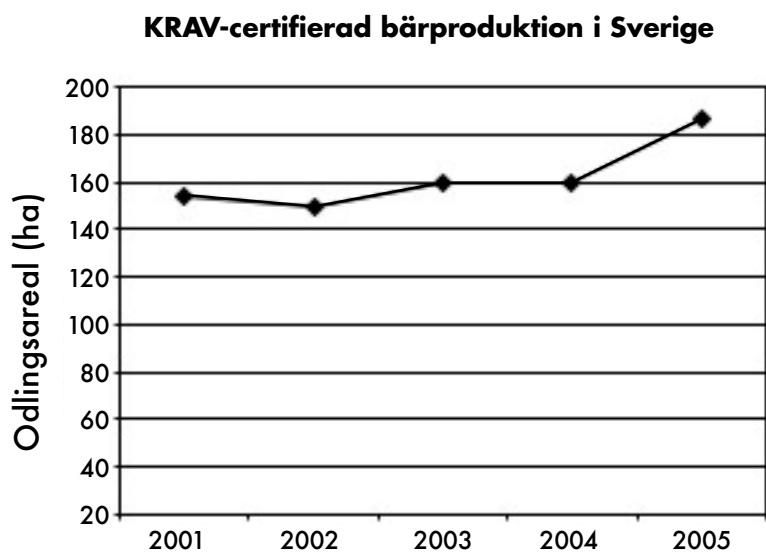
Inhemsk produktionsstatistik

Under 2005 ökade den KRAV-godkända odlingsarealen av trädgårdsväxter (inkluderar även kryddor och blommor) mot året innan. Den odlade arealen för 2005 motsvarar samma nivå som 2002. År 2004 minskade den svenska KRAV-certifierade odlingsarealen av trädgårdsväxter med 70 ha från året innan. Framförallt minskade odlingen av lök och morötter (Statistiska centralbyrån, 2006a). Odlingsarealen av växthusodlad tomat och gurka har däremot varit stabil mellan 2003 och 2005.

Enligt KRAV var 45 % av de certifierade grönsaker och svamp som såldes år 2004 importerade. Motsvarande för frukt och bär var 89 %. Således ökade importen av grönsaker och svamp med 5 % från 2003. Uppskattningsvis såldes 60 % av den svenskproducerade ekologiska frukten, grönsakerna och potatisen via Swegro och Samodlarna under 2004. Från toppåret 2002 minskade Swegros försäljning till grossist av ekologiska grönsaker och potatis med 10 miljoner, försäljningsvärdet 2004 var totalt 26 miljoner. Försäljning av grönsaker, frukt och bär genom andra kanaler än Samodlarna ökade under 2004. Framförallt via kontrakterad produktion till industrin och handeln men även försäljningen av ekolådor ökade (van der Krogt, 2006a).

Ekologisk bärödling

I Sverige odlades ca 500 ha med ekologiska bär av 270 odlare under 2005, av dessa var 1/3 certifierad odling (figur 1). De största kulturerna var svarta vinbär (105 ha) och jordgubbar (50 ha). Sommarhallon var den tredje största certifierade, ekologiska bärkulturen och den odlades på 7 ha. KRAV-godkända svarta vinbär odlades främst i Dalarna (58 ha) och i Jämtland (18 ha), medan den certifierade jordgubbsproduktionen var störst i Västra Götaland (9 ha) och Dalarna (14 ha) (tabell 2). Under senare år har även nya bärkulturer tillkommit som aronia, hösthallon och havtorn (www.sjv.se, 2006).



Figur 1. KRAV-certifierad bärödlingsareal i Sverige från 2001 till 2005 (KRAV, 2006).

Den certifierade ekologiska bärarealen har ökat under de senaste 5 åren vilket bland annat beror på ett fåtal odlare med egen produktförädling som expanderat sina svarta vinbär och jordgubbsodlingar för att säkerställa volymer till förädling.

Jordgubbar

Christina Winter, Jordbruksverket, anser att jordgubbar kan vara svårt att sälja i parti för distribution till de stora livsmedelskedjorna. Livsmedelskedjor saknar vanligen intresse för svenskodlade sommarjordgubbar, vare sig de är konventionella eller ekologiska. Hållbarheten är kort och svinnet riskerar bli stort. Jordgubbar säljs istället utanför butikerna av storskaliga konventionella jordgubbsodlare, som sällan erbjuder ekologiskt alternativ. Priserna före midsommar är höga på konventionella bär och minskar utrymmen för merpris. Efter midsommar blir priserna

Tabell 2. Areal odlad med KRAV-godkända bär 2001–2005 (KRAV, 2006)*.

Län	2001			2005		
	Jordgubbar	Svarta vinbär	Övriga bär	Jordgubbar	Svarta vinbär	Övriga bär
Stockholm	2,4	1,0	3,3	0,6	1,5	0,8
Uppsala	0,6	0,7	2,2	-	0,1	2,8
Södermanland	0,5	-	1,7	0,2	-	0,9
Östergötland	9,4	0,3	3,8	3,9	0,1	1,9
Jönköping	-	-	0,1	-	-	0,4
Kronoberg	0,9	-	1,2	0,1	-	1,5
Kalmar	1,9	-	0,8	1,7	0,2	3,5
Gotland	0,5	0,6	1,1	1,7	-	0,9
Blekinge	0,6	-	-	-	-	6,8
Skåne	6,5	3,8	0,8	6,0	1,7	2,1
Halland	4,5	1,2	0,3	2,6	-	1,3
Västra Götaland	12,3	5,2	6,3	9,1	2,8	4,1
Värmland	-	0,5	1,3	-	0,3	1,7
Örebro	2,9	7,0	0,5	2,8	6,5	0,5
Västmanland	0,2	0,2	0,3	-	-	0,3
Dalarna	7,7	38,2		13,7	58,3	1,0
Gävleborg	4,8	-	-	1,1	-	0,3
Västernorrland	3,7			3,5	5,8	
Jämtland	0,5	0,5	0,2	2,6	17,6	0,1
Västerbotten	-	-	0,3	-	0,3	-
Norrbottn	0,4	10,4	-	0,7	10,2	-
Hela landet	60,3	69,6	24,2	50,3	105,3	30,6

*- betyder att det inte finns någon KRAV-odling av bären.

ofta låga på grund av billiga priser på självplock vilket även försvårar merpris för ekologiska jordgubbar. Dessa svängningar komplicerar jordgubbsmarknaden.

Den ekologiska odlingsarealen av jordgubbar var som störst 1999 men minskade därefter ända fram till 2005. Några stora odlare i södra Sverige satsade 1999 på ekologisk odling parallellt med den konventionella odlingen. Dessvärre var marknaden inte mogen för ekologiska bär. Skälet för att satsningarna misslyckades var dålig efterfrågan och problem med distributionen. Logistiken har inte fungerat p.g.a. för små volymer. Grossister och butiker måste visa ett ökat intresse för svenska ekologiska jordgubbar om större ekologiska jordgubbsodlingar ska lyckas i Sverige.

Dagens ekologiska jordgubbsodlare har ofta små odlingsarealer och avsätter sin produktion till den lokala marknaden. Enligt Christina Winter går det att få ut merpris på den lokala marknaden, speciellt i mellersta och norra Sverige. Jordgubbsarealen borde kunna fördubblas ifall avsättningen är riktad mot den lokala marknaden.

Svarta vinbär

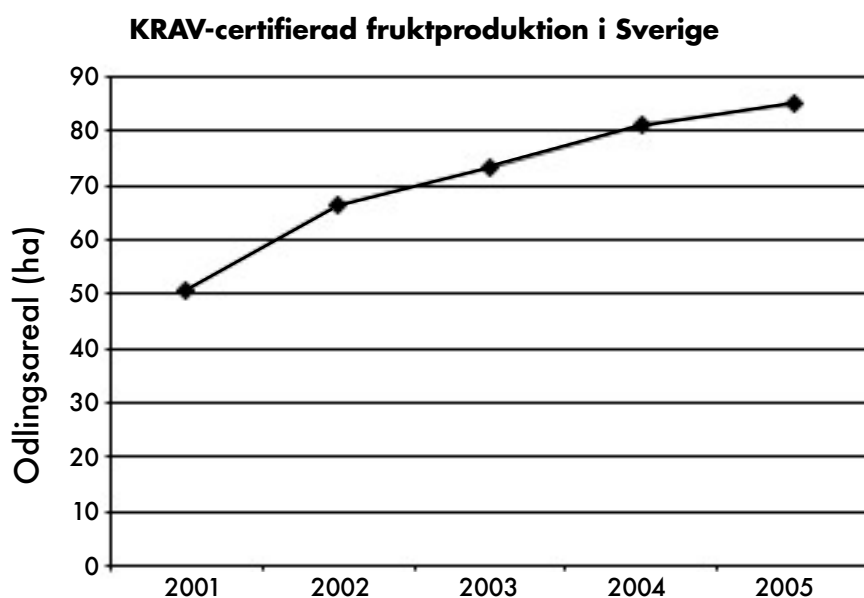
Odlingen av svarta vinbär har ökat i Sverige. Bären skördas maskinellt vilket kräver stora odlingar för att bära maskinkostnaden. Svarta vinbär förädlas vidare till saft och sylt. Odlingen är dock starkt konkurrensutsatt med kraftiga prissvängningar. Initiala investeringar är höga och tiden mellan investering och återbetalning är ofta lång.

Övriga bär

Christina Winter lyfter fram hösthallon som en intressant ekologisk bärkultur. Arbetsinsatsen och växtskyddsproblemen är mindre än för sommarhallon. Dessutom efterfrågas hallon och björnbär av restauranger som vill servera färska, smakrika bär. En växt som havtorn kan bli intressant för förädlingsindustrin då bären är aromatiska och C-vitaminrika.

Ekologisk fruktodling

I Sverige fanns 2005 ca 140 ha fruktodling med miljöersättning för ekologisk odling fördelat på 60 fruktodlare (Ascard m.fl., 2005). Den KRAV-certifierade ekologiska fruktodlingen omfattade 85 ha under 2005, och bestod till största delen av äpple (figur 2). Äppleproduktionen är störst i Skåne och i Västmanland. Plommon är den näst största fruktkulturen. Övriga fruktkulturer är t.ex. körsbär och päron. Under de senaste åren har arealen ökat,



Figur 2. KRAV-certifierad fruktodlingsareal i Sverige från 2001 till 2005 (KRAV, 2006).

men ifrån en blygsam nivå (tabell 3). Det finns i Sverige ett fåtal odlare som säljer frukt till grossist, den allra största volymen säljs direkt via gårdsbutiker eller torgförsäljning till konsument.

Tabell 3. Areal odlad med KRAV-godkänd frukt 2001–2005 (KRAV, 2006)*.

Län	2001			2005		
	Äpple	Plommon	Övrig frukt**	Äpple	Plommon	Övrig frukt**
Stockholm	0,7	0,5	3,1	2,2	1,4	1,9
Uppsala	0,5	-	0,4	0,7	-	0,6
Södermanland	1,3	-	0,1	1,0	-	0,2
Östergötland	-	-	1,2	-	-	1,0
Jönköping	-	-	-	-	-	-
Kronoberg	-	0,0	0,2	-	-	0,2
Kalmar	-	-	0,5	-	-	-
Gotland	-	-	3,1	1,5	-	1,3
Blekinge	-	-	1,0	-	-	-
Skåne	10,4	0,1	8,4	27,9	-	22,0
Halland	1,0	1,0	0,2	1,0	1,0	-
Västra Götaland	3,4	-	1,4	2,2	0,2	0,2
Värmland	-	-	1,2	-	-	-
Örebro	1,0	-	-	1,6	-	-
Västmanland	0,2	-	9,7	-	-	17,0
Dalarna	0,1	-	-	0,1	-	-
Gävleborg	-	-	-	-	-	-
Västernorrland	-	-	-	-	-	-
Jämtland	-	-	-	-	-	0,2
Västerbotten	-	-	-	-	-	-
Norrbottn	-	-	-	-	-	-
Hela landet	18,6	1,6	30,5	38,2	2,6	44,6

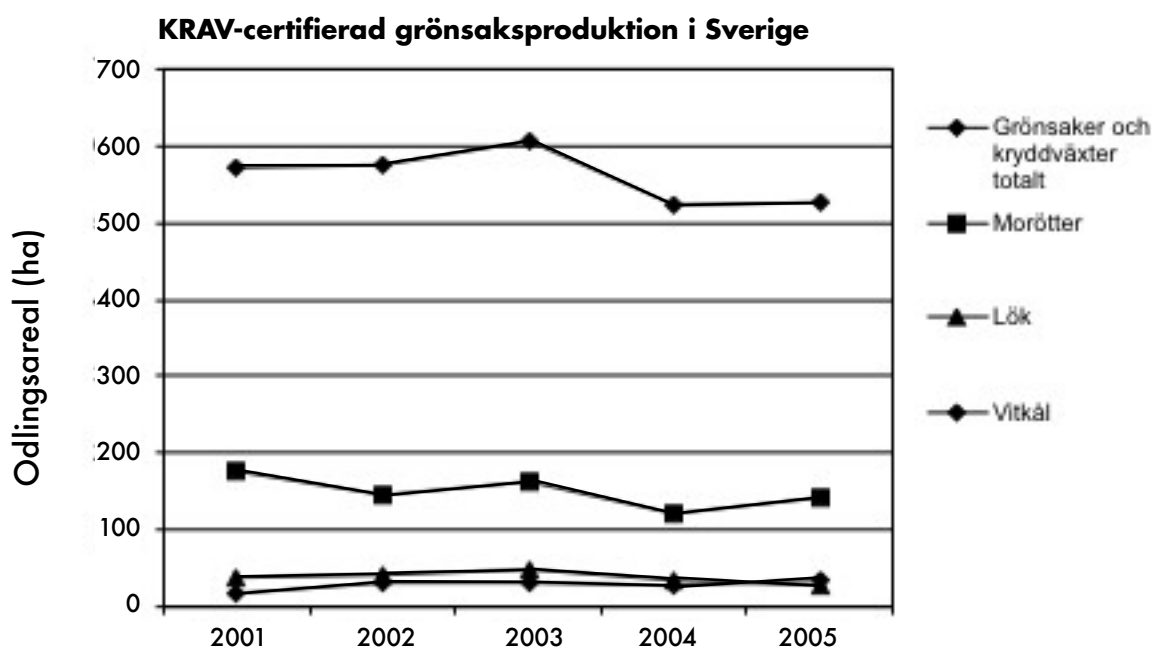
**`-` betyder att det inte finns någon KRAV-odling av frukten.

**I `övrig frukt` kan även äpple och plommon ingå eftersom odlingsarealerna av olika frukter inte alltid är specificerade i statistiken.

Mindre fruktodlingar saknar ofta ekonomiska möjligheter till maskininvesteringar vilket försämrar effektiv ogräs- och insektsbekämpning. Det behövs fler ekologiska fruktproducenter i Sverige som kan uppfylla handelns krav på leverenssäkerhet, kvalitet och pris om frukten ska nå ut till livsmedelsbutikerna (Ascard m.fl., 2005). För mindre och mellanstora ekologiska fruktodlare kan förädling vara viktig för att nå bättre lönsamhet.

Ekologisk grönsaksodling

Den ekologiskt certifierade grönsaksodlingen på friland omfattade under 2005 mer än 505 ha, med kryddväxter inräknat var arealen 528 ha (figur 3). I Sverige är ca 470 grönsaksodlare kontrollerade enligt EU:s eller KRAV:s regler. Medelarealen för ekologiska grönsaksodlingar är 1 ha vilket kan jämföras med ca 7 ha för konventionella odlingar (Jordbruksverket JO 33 SM0601, 2006b). 80 % av den ekologiska grönsaksarealen odlas av 25 % av företagen (Ascard, 2006). Störst KRAV-certifierade arealer av grönsaker fanns 2005 i Skåne (108 ha), på Gotland (77 ha) och i Västra Götaland (71 ha). Morötter, lök, rödbetor och vitkål odlas på störst areal. Totalt odlas morötter på 18 % av den totala KRAV-kontrollerade frukt, bär och grönsaksarealen. De största morotsarealerna finns i Skåne (39 ha) och på Gotland (31 ha). I Västra Götaland finns Sveriges största produktion av ekologisk vitkål (25 ha).

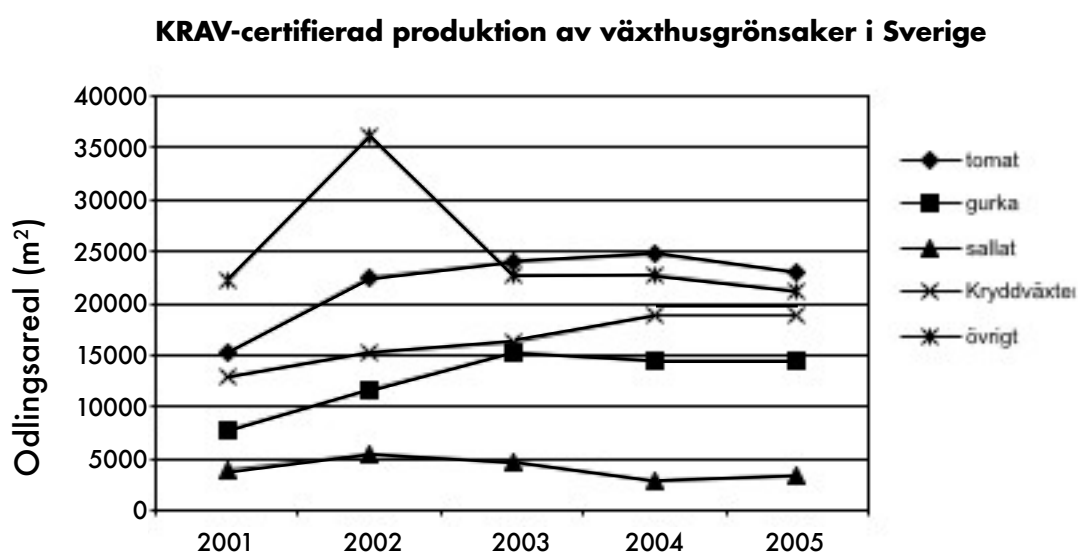


Figur 3. KRAV-certifierad odlingsareal av grönsaker i Sverige från 2001 till 2005 (KRAV, 2006).

Den totala KRAV-certifierade odlingsarealen av grönsaker har minskat med nästan 9 % från 2003 till 2005. Parallellt ökade grönsaks- och svampimporten med 5 % mellan 2003 och 2004. Grönsaksodlingen minskade mest procentuellt i Västernorrland, Halland, Kalmar län och Värmland mellan åren 2001 och 2005. I Västerbottens län, Östergötlands län och Jönköpings län ökade arealen procentuellt under samma tidsperiod.

Ekologiska växthusgrönsaker

I Sverige finns ca 80 000 kvadratmeter ekologisk växthusyta som är fördelat på 122 odlare (KRAV, 2005). Tomater är den största KRAV-godkända kulturen som odlas i växthus, därefter följer krukodlade kryddväxter som ökade kraftigt mellan 2001 och 2005 (figur 4). Ekologisk gurkodling har nästan fördubblats sen 2001, men efterfrågan fortsätter att vara stor. Odlingstekniska problem måste lösas inom gurkodlingen för att fler odlare ska våga satsa. Sallatsodlingen har däremot minskat något över femårsperioden. Störst växthusarealer finns i Stockholm, Skåne och Västra Götaland. Energifrågan är en av de viktigaste frågorna att lösa inom växthusodlingen. Många växthus värms upp av fossila bränslen vilket är ofördelaktigt för både lönsamheten och miljön.



Figur 4. Arealen KRAV-certifierade växthusgrönsaker i Sverige från 2001 till 2005 (KRAV, 2006).

INTERVJUER

Intervjuer med odlare

Totalt intervjuades 12 ekologiska frukt-, bär- och grönsaksodlare. Samtliga var anslutna till och kontrollerade av KRAV och var geografiskt spridda i landet. Företagens odlingsareal av frukt, bär eller grönsaker varierade mellan 1 och 68 ha. Efter önskemål är de intervjuade odlarna anonyma i texten.

I intervjuerien ingick både storskaliga specialister, mellanstora odlare och småskaliga diversifierade odlare. De vanligaste frilandsodlade grödorna var morötter, vitkål och lök bland grönsaksodlarna. För flera av odlarna var även potatis en viktig kultur. Tomat och gurka var de vanligaste växthusodlade grödorna men även paprika och physalis förekom i mindre utsträckning.

Växthusodlingen av ekologiska bär och grönsaker var ofta ett komplement till frilandsodlingen. Information om ekologisk bärödling kom från en specialiserad odlare av jordgubbar och svarta vinbär och från två odlare som producerade jordgubbar på en mindre odlingsareal. Två ekologiska fruktodlare intervjuades angående fruktodling.

Hur odlarna huvudsakligen sålde sina produkter varierade. Fem av odlarna sålde sina produkter via förstaledsgrossister såsom Samodlarna, Ica Frukt & Grönt och Äppelriket. En var odlingsansvarig för ett grönsaksföretag med egen försäljningsorganisation. En annan odlare hade eget musteri och avsatte merparten av sin produktion till förädling. Två medelstora odlare sålde direkt till livsmedelsbutiker, medan övriga odlare sålde sina produkter framförallt i egna gårdsbutikerna eller via andra lokala försäljningskanaler.

Leo Moberg, grönsaksodlare, intervjuades om Bondens egen marknad. Frans Brozén, grönsaksodlare och ordförande i Samodlarna, informerade om Samodlarnas arbete.

Intervjufrågorna till odlarna var uppdelade i odling, marknad och kommunikation. Vid varje intervjutillfälle utnyttjades tillfället att ställa följdfrågor, därmed har inte alla odlare svarat på exakt samma frågor.

Intervjuer med grossister, detaljister och förädlare

Intervjuer med Björn Hacklou, Ica Frukt & Grönt, samt Lars Åström, Everfresh, gav värdefull information om hur frukt-, bär-, och grönsaks-grossister resonerar kring ekologisk odling och försäljning. Information om försäljning och inköp av ekologiska produkter på regional nivå kom ifrån intervjuerna med Stefan Allansson, Fruktservice, och Bernt

Klingberg, Alt-Grönt. Mikael Robertsson, Coop, intervjuades angående Coop:s satsningar på ekologisk frukt, bär och grönsaker i sina butiker. Wiveca Almgren, Magnihill AB, gav synpunkter angående förädling av ekologiska grönsaker och bär.

Intervjuer med rådgivare och forskare

Johan Ascard, Jordbruksverket, intervjuades angående ekologisk odling av grönsaker och frukt. Christina Winter, Jordbruksverket, intervjuades om ekologisk odling av bär och frukt. Elisabeth Ögren, Länsstyrelsen i Västmanland, gav allmänna synpunkter om odling av grönsaker och frukt, medan Marcus Söderlind, Länsstyrelsen i Skåne, framförallt kommenterade ekologisk grönsaksodling på friland och växthus delvis ur ett regionalt perspektiv. Kerstin Andersson, Ekologiskt Marknadscentrum, gav värdefull information om offentlig upphandling av ekologiska livsmedel. Andrew Haden, SLU, informerade om försäljningsstrategier för småskaliga producenter och Lena Ekelund, SLU, kommenterade den ekologiska marknaden. Åsa Rölin, Hushållningssällskapet, gav synpunkter om bl.a. den ekologiska odlingens utveckling de senaste åren. Katja Bahrtdt, forskare på FiBL i Schweiz, informerade om utvecklingen av den europeiska marknaden för ekologiska produkter.

Allmänt om odlarna

Flertalet av odlarna hade lång erfarenhet av ekologisk odling och tog steget över från konventionell odling främst på grund av miljömässiga hänsyn och misstro till rådande jordbruksideal. Många av de mindre odlarna var tydliga med sitt engagemang för att kunna erbjuda sina kunder näringsrik frukt, bär och grönsaker som inte transporterats över stora avstånd.

De storskaliga ekologiska odlarna var mer styrda av företagsekonomiska kalkyler. Det bör dock konstateras att framgångsrika storskaliga ekologiska odlare i Sverige ofta har en stark personlig övertygelse om vikten av ett ekologiskt hållbart lantbruk.

Många odlare oroade sig för områden där deras egen möjlighet att påverka är små, t.ex. politiska beslut om nya regler och utökad byråkrati. Medelstora odlare som säljer sina produkter direkt till butik är framförallt oroade för att Ica, Coop och Axfoods utökade satsningar mot EMV ska medföra än mer centraliserade inköp och därmed utestänga lokalt producerade ekologiska produkter. En medelstor odlare av grönsaker konstaterade att han trodde på en fortsatt god utveckling för sitt företag under förutsättningen att han fick fortsätta leverera direkt till regionala livsmedelsbutiker.

Storskaliga odlare arbetar framförallt med att effektivisera sin produktion för att vara prisvärda på den internationella marknaden

Försäljning och marknad

Storleken på den ekologiska odlingen avgör i hög grad vilket system som används för försäljning. Närhet till packerier och effektiva distributionscentraler är viktigt för storskaliga odlingar.

För att bli framgångsrik som storskalig odlare krävs stora arealer, produktionssäkerhet och effektiva flöden. Johan Malmström som är odlingsansvarig på Mariannes Farm, en av Sveriges största ekologiska producenter av morötter, anser att företagets framgångar bland annat är kopplade till ett effektivt system med kontraktsodlare som ansvarar för morotsodlingen men är garanterade avsättning för produkterna. Mariannes Farm hyr ut maskiner och därmed får odlarna tillgång till moderna och effektiva maskiner. Kontraktsodlarna behöver inget lager eller någon försäljningsorganisation.

De stora volymerna som Mariannes Farm kan leverera gör företaget intressant för stora svenska detaljister och grossister. Det är svårt att avgöra ifall kontraktsodlingen i Sverige för ekologiska grönsaker har ökat. Men enligt Johan Ascard, Jordbruksverket, är övergången till kontraktsodling en väg att välja för mellanstora grönsaksodlare som har svårt att få avsättning för sina produkter.

En del grossister använder idag procentpåslag istället för kronpåslag vid handel med ekologiska produkter. Detta system kan missgynna ekologiska produkter och medföra att produkten blir dyrare i försäljningsledet för konsumenten utan att odlaren får del av det högre konsumentpriset. Grossister som använder procentpåslag vid handel med ekologiska produkter ansågs av en odlare vara hämmande för den ekologiska försäljningen.

Grossisters syn på marknaden

Inköp, försäljning och logistik av färsk frukt, bär och grönsaker kräver effektiva organisationer som har förmåga att minska kostnader och leveranstider. Stora volymer av ekologiska grönsaker, frukt och bär minskar det administrativa arbetet och sänker transportkostnaderna. Lars Åström, Everfresh, menar att till viss del är ineffektivitet och byråkrati inbyggt i försäljningskedjan av ekologisk frukt, bär och grönsaker. Byråkratin, t.ex. reglerna för återcertifiering från länder utanför EU, fördyrar produktens slutpris med upp till 20 % enligt Lars Åströms uppskattning. Kostnader som varken kommer odlare eller konsumenterna till del. Ekologiska produkter kostar mer eftersom produktionen är kostsammare och skördarna mindre men butikspriserna speglar inte alltid de verkliga omkostnaderna påpekar Lars Åström.

Enligt de stora grossisterna skapar reglerna för återcertifiering av ekologiska produkter tröghet i systemen vilket ökar omkostnaderna. Med gemensam europeisk märkning som även den svenska konsumenten känner igen kan större volymer inhandlas på den internationella

marknaden med bättre konsumentpriser som följd, vilket skulle kunna medföra ökad försäljning även av svenska produkter på sikt. Ifall de svenska konsumenterna bara får möjlighet att lära känna den gemensamma europeiska märkningen för ekologiska produkter skulle det, ur handelns perspektiv, leda till attraktivare konsumentpriser.

Från grossisternas sida konstateras att den allra största delen av ekologisk frukt, bär och grönsaker troligen inte kommer odlas i Sverige. Däremot finns möjligheter att under säsong öka odlingen av de produkter där svenska odlares kvalitet är välkänd och som kan lagras t.ex. rotfrukt och potatis.

Ifall försäljningen ökar kan kostnaderna sänkas för transporter. I butik är omsättningshastigheten viktig, snabba flöden ger fräscha produkter. De stora grossisterna efterfrågar odlare som kan leverera stora volymer kontinuerligt, ifall de priseffektiva ekologiska odlarna finns i Sverige köper de gärna här. Lars Åström anser att ett ökat ekologiskt utbud kommer attrahera fler kunder och ge produkterna bättre utrymmen i butiken. Bernt Klingberg, Alt-Grönt, har under de senaste tre åren märkt av kraftigt ökad efterfrågan på ekologiska grönsaker och potatis till framförallt friskolor och daghem.

Framtidstron på den ekologiska marknaden för frukt, bär och grönsaker fanns hos samtliga grossister, även de som tidigare varit skeptiska. Däremot skiljde sig uppskattningen om hur stor marknaden kan komma att bli i framtiden. Med en ihållande hälsotrend och förbättrat ekologiskt produktutbud finns potential till ökad försäljning.

Småskalig produktion och lokal försäljning

För Sveriges stora livsmedelkedjor saknar lokal produktion av ekologiska varor värde idag. Närodlade produkter passar dåligt in i deras försäljningsstruktur om det handlar om små volymer då småskaligt producerade grönsaker måste igenom distributionssystem som är uppbyggda för stora volymer, "små tillfälliga leveranser stör systemen" (Ekelund, 2002). Ekologiska produkter som är tillgängliga i stora kontinuerliga volymer är lättare att passa in. "För en liten odlare som vill sälja till Ica blir det storskaliga systemet som att vandra i kvicksand, det behövs en samarbetspartner som t.ex. Sydgrönt för att lyckas " ansåg Björn Hacklou på Ica Frukt & Grönt. Icas krav på spårbarhet, certifiering och förpackningar kan snabbt dränka odlaren i dyra administrationskostnader.

Det finns dock inga formella hinder för Coops butiksföreståndare eller Icas handlare att köpa lokalt producerade grönsaker direkt från odlare. Coops huvudkontor behöver kontrollera att odlaren inte är grossist och att odlingsföretaget är seriöst. Men det måste finnas alternativ till det lokalproducerade och andelen får inte bli för stor. Mikael Robertsson, Coop, konstaterar att det är tidskrävande för den lokala butiksförestån-

daren att förhandla om priser och leveranstider direkt med odlaren. Det är därför enklare att beställa varorna centralt.

Mikael Robertsson, Coop, anser vidare att det viktigaste är produktionsformens miljömässiga hållbarhet och inte transporter. Ekologiska varor kan inte diskrimineras vid import bara för att fossila bränslen använts vid transporten, miljövinsten finns i det land där produkten odlats. Enligt Andrew Haden, SLU, finns dock en övertro på fortsatt tillgång på billig energi efter att oljan tagit slut. Stiger transportpriserna kraftigt kommer även matpriserna bli markant dyrare och därmed kan efterfrågan på lokalt producerade grönsaker, frukt och bär öka. I dagens storskaliga svenska livsmedelssystem finns ingen strategi för detta scenario.

Det finns dock många konsumenter som ser fördelar med lokalproducerade grönsaker, frukt och bär; korta transporter, färska produkter samt nära kontakt mellan odlare och konsumenter skapar trygghet.

Alla grossister ser inte storleksrationalisering som det enda alternativet för den ekologiska odlingen. Stefan Allansson på Fruktservice arbetar ihop med Ekologiskt marknadscentrum i Skåne med projektet Skånska



Primörer där alla skånska ekologiska odlare är välkomna, oavsett storlek. Unika produkter av hög kvalitet är av större betydelse än volymerna. Stefan menar att odlarna måste våga satsa på flera små kulturer och göra det bra istället för att bli stor med risken att kvaliteten försämras. Odlarna behöver överlag bli mer lyhörda för marknadens behov och inte bara satsa på basvaror.

En odlare menade att det nu finns möjligheter för odlarna att själva tillgodose konsumenternas önskemål om lokalt producerade ekologiska frukt, bär och grönsaker om intresset saknas hos livsmedelskedjorna. Hur den lokala ekologiska försäljningen av frukt, bär och grönsaker är organiserad varierar. I Norrtälje har lokala producenter skapat en producentförening som säljer sina produkter under namnet Roslagsmat via skördemarknader och prenumerationsystem. Genom samverkan blir verksamheten kostnadseffektiv och betydligt fler produkter kan erbjudas kunderna. Idag sköter medlemmarna i föreningen allt arbete med försäljningen men förhoppningen är att det i framtiden ska finnas utrymme för en säljare på provision.

Små och medelstora odlare arbetar mot den lokala marknad där konkurrensen från import inte är lika hård. I norra och mellersta Sverige blir de konventionella bär- och grönsaksodlarna allt färre vilket ger utrymme för ökad försäljning av lokalt odlade ekologiska bär och grönsaker. Förutom traditionell gårdsförsäljning har prenumerationsystem av frukt och grönsaker vuxit liksom Bondens egen marknad. Det saknas dock väl genomförda ekonomiska undersökningar som kan användas av odlarna när försäljningsstrategier planeras. Enligt Larms (2004) undersökning har många odlare satsat på nya försäljningskanaler utan fullständig analys av distribution, ekonomi samt behov av marknadsföring. Den ekonomiska betydelsen för producenten är stor men den totala frukt-, bär- och grönsaksvolymen som säljs via de nya systemen är ofta små. På följande sidor presenteras några av de olika försäljningssystemen.

Bondens Egen Marknad

Bondens egen marknad startade i USA och var en respons på konsumenternas önskan att handla lokalt producerade varor. Villkoren för att få sälja på marknaden är att lantbrukaren själv har odlat eller förädlat produkterna som säljs och att avståndet från odling/förädlingsplats inte är mer än 25 mil. Produkterna är ofta ekologiska och följer variationerna i årstiderna. Kunderna har möjlighet att få information direkt från producenten om produkterna. I och med att mellanhänderna försvinner blir förtjänsten högre för producenten. I Sverige finns Bondens egen marknad på flera platser. Leo Moberg som säljer på Bondens egen marknad ser en bra kundtillströmning men anser att det är av vikt att nya producenter tillkommer kontinuerligt för att attrahera kunderna. Bondens egen marknad är ett uppskattat alternativ men kräver troligen en viss storlek på försäljningsplatsen och kommer kanske därför inte vara lyckosam på alla platser i landet. Framförallt anser Leo Moberg

att Bondens egen marknad är ett bra koncept för nya ekologiska odlare som behöver arbeta in sig på en marknad. Det finns möjlighet till gemensam marknadsföring och många potentiella kunder samlas på en och samma plats.

Webbaserad försäljning

Det finns även nätbaserade handelsplatser vars mål är att matcha lokalt producerade ekologiska livsmedel till restauranger och storhushåll, t.ex. Ekonav och Bondens egen (www.ekonav.se, 2006; www.bondensegen.se, 2006). Genom att många olika producenter samlas kan kunderna erbjudas ett brett utbud. Bondens egen arbetar även med att effektivisera transporter från producenterna till uppköparen (www.bondensegen.se, 2006).

Prenumerationssystem

Försäljning av frukt, bär och grönsaker via prenumerationssystem kräver en väl genomarbetad affärsstrategi. Enligt Larm (2004) finns det exempel på småskaliga ekologiska odlare som försökt att sälja sina produkter genom prenumeration men misslyckats. Avsaknaden av långsiktig planering och klara målsättningar för satsningarna har försvårat möjligheterna att förändra och förbättra. Den lokala marknaden måste undersökas noga, liksom konkurrens från andra lokala försäljningssystem. Det finns även risk för att administrationen blir alltför omfattande och därmed fördyrande. För att systemet ska vara lönsamt krävs effektiva transporter. Störst möjlighet att lyckas finns ifall leveranserna kan ske till förutbestämda uppsamlingsplatser för korgarna, t.ex. skolor, dagis eller stora arbetsplatser.

Prenumerationssystemet bygger på förtroende mellan kund och producent. En odlare som tillsammans med sina kollegor runt Roslagen säljer via prenumeration konstaterar att det är viktigt att införa nya produkter och sända med recept för att kunderna ska behålla sitt intresse för korgarna.

I Sverige är Ekolådan och Årstiderna de två största företagen som säljer ekolådor direkt till privata hushåll. Båda företagen är intresserade av att samarbeta med lokala ekologiska producenter (van der Krogt, 2005). Ekolådan levererar lådor med ekologisk frukt och grönsaker i framförallt Stockholmsområdet. Antalet prenumeranter fördubblades från 2005 till 2006 (www.ekoweb.nu, 2006). Årstiderna är verksamma i bl.a. Stockholmsområdet och södra Sverige. Totalt prenumererar ca 5000 svenska hushåll på ekolådor.

Restauranger

Många svenska restauranger handlar frukt, bär och grönsaker genom stora grossister som kan erbjuda ett brett sortiment och säkra leveranser. Om endast ett fåtal stora grossister dominerar restaurangmarknaden finns alltid risk för likriktning av sortimenten, vilket i många fall har

inneburit att det ekologiska produktsegmentet blivit dåligt exponerat mot restaurangerna. Enligt Stefan Allanson, Fruktservice, saknas ofta lusten hos stora grossistföretag att hantera ekologisk frukt, bär och grönsaker. Försäljningen liksom volymerna är för små för att vara ekonomiskt intressanta och försäljningsinsatsen för ekologiska produkter blir därför minimal.

Med en allt hårdare konkurrenssituation på restaurangmarknaden ställs högre krav på diversifiering och unika restaurangkoncept. Slowfood med lokalt producerade råvaror eller ekologiskt nischade restauranger blir allt populärare. Lokalt odlad ekologisk frukt och grönsaker med korta avstånd mellan odling och konsumtion ger god kvalitet och hög fräschör. Kombinationen av ekologiskt, toppkvalitet och lokal förankring är en mycket intressant kombination konstaterar Stefan Allansson. Även Andrew Haden, SLU, ser potential i försäljning av lokalt producerade ekologiska grönsaker och frukt till restauranger, *"kanske kan detta bli en bra försäljningskanal för många småproducenter. Framförallt om livsmedelhandeln blir allt mer centraliserad"*. Men, säger Andrew Haden, leveranstryggheten måste öka och produktdistributionen förbättras. Konkurrensen från stora effektiva grossister kräver effektiv försäljning och logistik, men viktigast för lokala producenter är erbjudandet av ett samlat utbud (Ekologiskt marknadscentrum, 2003). Restauranger är beredda på att betala merpris för lokala ekologiska produkter men prisskillnaderna får inte bli för stora.

I Skåne satsar Fruktservice, som är en regionalt förankrad medelstor restauranggrossist, på att marknadsföra regionalt producerade ekologiska livsmedel mot utvalda restauranger. Man samarbetar med Ekologiskt Marknadscentrum och säljer produkterna under varumärket Skånska primörer. Fruktservice fungerar som sambandscentral mellan odlare och restauranger och ansvarar för försäljning och distribution. Många mindre ekologiska producenter kan därmed gå samman under en gemensam försäljningsstruktur. Det finns andra liknade koncept i landet vars mål är upplyftandet av regional matkultur och småskalig produktion och förädling. En livskraftig regional matkultur är viktig även för att bibehålla ett ökande intresse för landsbygdsturism (Regeringen, 2005).

Enskilda odlare som vill satsa på restaurangförsäljning måste erbjuda ett brett sortiment och kunna garantera leverans vid avtalade tillfällen, omkostnaderna riskerar bli höga och försämra lönsamheten om inte organisationen fungerar. Hur bra säljare man är beror mycket på personlighet, en odlare som intervjuades tyckte det tråkigaste momentet med småskalig ekologisk odling var att sälja in produkter till butiker. Försäljningssamarbete mellan odlare ger möjligheter till uppdelning av arbetsuppgifter och grödor samt minskade omkostnader för distribution och försäljning. Samarbeten kan vara uppbyggda i ideella föreningar eller som mindre reglerade sammanslutningar som t.ex. Roslagsmat.

Förädlade produkter av frukt, bär och grönsaker

Förädlade produkter är viktiga för att skapa och vidhålla konsumentens intresse för ekologiska produkter. Lena Ekelund, SLU, menar att det ekologiska utbudet måste breddas och finnas tillgängligt i olika varianter såsom vardagsmat och lyxmat.

Utökad förädling medför även större avsättningsmöjligheter för de svenska odlarna. Den storskaliga livsmedelsindustrin är idag avvaktande inför satsningar på utökad sortiment av processade ekologiska varor. Avsaknaden av tillräckliga volymer av råvara och lågt konsumentintresse för produkterna anges vara några av orsakerna. Regeringens satsning mot ökad offentlig konsumtion av ekologiska livsmedel bör innebära stora möjligheter för livsmedelsindustrin att få avsättning om de vågar satsa. Viktigare blir frågan hur svensk ekologisk odling ska kunna tillgodose den ökade efterfrågan.

Enligt Akhter (2006) eftersträvar dagens livsmedelskonsumenter även enkla produktlösningar med frukt, bär och grönsaker men med bibehållen kvalitet. Det gamla utbudet räcker inte utan nyheter är viktiga för ökat intresse för hela näringen.

På förädlingsföretaget Magnihill upplevs ett trendbrott i efterfrågan av regionalt och nationellt producerade råvaror. Men det har varit svårt att hitta ekologiska kontraktsodlare i Skåne. Enligt Wiveca Almgren, Magnihill, kan de ekologiska kontraktsodlarna få god lönsamhet men ogräsbekämpningen är ofta eftersatt i odlingarna. Många odlar konventionella grönsaker parallellt med en mindre areal av ekologiska grödor, risken finns att den mindre odlingen blir eftersatt. Magnihill importerar även råvaror från framförallt övriga Europa, men konstaterar att kvaliteten på morötter och ärtor är bättre i den svenska råvaran. I Sverige finns även ett mer aktivt arbete med lämpliga sorter som kan vara viktigt för industrin. Magnihill bygger sina framgångar på aktiv produktutveckling med satsningar på nya frysta grönsaksblandningar. Framförallt har efterfrågan ökat på rotfrukter och förädlade, närodlade produkter av hög kvalitet.

På Grangärde musteri AB i Dalarna har försäljningen ökat de senaste tre åren, framförallt har många nya kunder tillkommit som driver egna gårdsbutiker och vill bredda sitt produktsortimentet.

Småskalig förädling

Småskalig lokal förädling av ekologisk frukt och grönt ger möjligheter till ökad avsättning för odlarna och anses av många som en viktig förutsättning för förbättrad lönsamhet. Produkterna kan sägas symbolisera mervärden som miljövänlighet, matkultur och levande landsbygd. Konsumenterna finner även trygghet i närheten till förädlaren/odlaren. Det finns en ökande efterfrågan på småskaligt förädlade och unika produkter.

Vid all livsmedelsförädling krävs noggranna hygienrutiner för att minimera riskerna för sjukdomar som är kopplade till felaktig hantering. Livsmedelslagstiftningen är gemensam och harmoniserad inom EU och innehåller förordnanden och direktiv vars mål är att trygga konsumenternas hälsa. Vid förädling krävs kontrollplaner för varje produkt som bygger på HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points), som kortfattat innebär att riskerna i livsmedelshanteringen fastställs och rutiner bestäms för att kontrollera dessa. Kommunernas hälsoskyddsinspektörer genomför kontrollen av livsmedelsföretagen och ansvarig myndighet är Livsmedelsverket. Det har framkommit synpunkter på att kommunernas bedömning vid godkännande av kök för förädling har varierat (Christina Winter muntligen). Här har Livsmedelsverket ett ansvar för standardisering av bedömningsgrunderna, samma villkor måste gälla oavsett vilken kommun förädlaren bor i.

Många småskaliga livsmedelsproducenter ser svårigheter i att leva upp till reglerna för hälsa och hygien. En odlare ansåg att livsmedelslagstiftning riskerar förstöra delar av den svenska matkulturen. Kraven på dokumentation är omfattande och blir extra tung när flera olika produkter framställs på gården. Livsmedelslagen är komplicerad och svårtolkad. Sverige arbetar inom EU med att förenkla inom regelverkens ramar (Regeringen, 2005). Mycket av reglerna och byråkratin är naturligtvis viktiga ur många aspekter, inte minst för livsmedelssäkerheten, men det borde finnas utrymme för flexibla lösningar.

KRAV godkänner idag recept vid småskalig ekologisk förädling. Förändringar av receptet måste omregistreras hos KRAV. Detta upplevs av en del odlare som arbetsamt, råvarornas egenskaper kan förändras under säsongen och extra tillsatser av andra ingredienser kan behövas för att uppnå en slutprodukt vars egenskaper är likvärdiga under hela säsongen. Större flexibilitet från KRAV skulle därför vara önskvärt.

Många småskaliga ekologiska förädlare säljer sina produkter i egen gårdsbutik eller på torg. Egna försäljningskanaler är ofta nödvändiga eftersom tillgången till livsmedelsbutikernas hyllor ofta är starkt begränsad. Så länge det saknas väl uppbyggda försäljningskanaler kommer den småskaliga förädlingen ha svårigheter att utvecklas. Björn Hacklou, Ica Fukt & Grönt, tror ändå att det är lättare att intressera Icahandlare för lokalt förädlade produkter än lokalt odlade färsk grönsaker, frukt och bär.

I sitt remissvar till regeringens skrivelse 2005/06:47 (2005) om småskalig livsmedelsförädling påpekade LRF några områden som måste lösas för fortsatt utveckling t.ex. kunskap kring marknadsföring, ekonomi och produktutveckling. Även leverenssäkerheten och distributionen av varorna måste förbättras.

Byråkrati

Byråkratin inom svenskt lantbruk är omfattande och uppfattas av flertalet odlare som mycket tidskrävande och emellanåt fullständigt meningslös. Förutom blanketter till olika myndigheter kan det även tillkomma olika certifieringskrav för att sälja mot livsmedelsbutiker, tillstånd för lokalförädling med mera. Den snåriga och omfattande byråkratin slår hårdare mot små företag än stora. Små vinstmarginaler kan ytterligare minskas på grund av tidskrävande byråkrati. En odlare efterlyste konsulter som är väl insatta i svenskt lantbruk och som kan vara med vid certifieringsförfarande och ge råd och tips om hur processerna kan förenklas och anpassas inom regelverkets ramar för varje gårds specifika förutsättning. Dagens tillgång till hjälp anses inte vara tillräcklig.

Kommunikation

Inom ekologisk odling av frukt, bär och grönsaker är det inte ovanligt att grossister efterfrågar en specifik produkt samtidigt som odlare har överskott. Trots både efterfrågan och tillgång blir det ingen affär. Anledningarna kan vara svårigheter att komma fram till ett pris som är gynnsamt för båda parter, men även att budskapen inte kommuniceras ut på rätt sätt till marknaden.

Det finns enligt Frans Brozén, ordförande i Samodlarna, behov av mer kommunikation inom hela kedjan, samtal mellan odlare och grossister men även sinsemellan. Konsumenternas köpmönster kan variera men genom bättre planering skulle delar av problemen med under och överproduktion minskas.

Det är även vanligt med kontrakterad odling direkt till livsmedelskedjorna och förädlingsindustrin. Informella kontakter mellan odlare och uppköpare beskrivs allmänt som det vanligaste sättet att göra affärer. Det kan dock vara svårt att bygga upp egna nätverk som odlare. Därför är det viktigt med workshops, seminarium och mässor där företrädare för livsmedelsindustrin och odlare kan träffas mer informellt. Även länsstyrelserna och Jordbruksverket har möjligheter att spela en viktig roll som moderator vid skapandet av nya nätverk inom ekologisk odling och försäljning.

Ekologiskt marknadscentrum arbetar i projektet Strategiska Marknads-kontakter med att skapa förutsättningar för möten mellan förädlare, producenter och uppköpare av ekologiska livsmedel. Med ökad kommunikation kan flaskhalsarna på marknaden lösas samtidigt som det finns möjligheter för ökad försäljning (www.ekologisktmarknadscentrum.org, 2006).

Wiveca Almgren, Magnihill, är med i ett nätverk av odlare och livsmedelsföretag som initierades av Ekologiskt Marknadscentrum i Skåne. Inom nätverket diskuteras vilka råvaror som det är underskott på och vilka produkter som kan komma att efterfrågas påföljande försäljnings-

säsonger. Wiveca Almgren konstaterar att *”nätverket ger odlare och industri möjligheter till harmonisering av tillgång och efterfrågan”*.

Ica samarbetar med ett fåtal svenska ekologiska odlare som säljer och packar sin produktion till Ica Ekologiskt. Odlarna ansvarar även för import och packning under de delar av året som egna produkter inte är tillgängliga. Samarbetet uppfattas som positivt av båda parter. En odlare såg fördelarna med hög nyttjandegrad av dyra packmaskiner över hela året. På årliga möten dras även riktlinjerna upp för kommande säsong, kommunikationen blir direkt mellan odlare och beställare.

Flera mindre odlare anser att det är viktigt att samarbetet ökar mellan odlarna då många fördelar skulle kunna uppnås. Uppdelning av olika kulturer, gemensamma transporter, maskiner och packerier är några områden som skulle vara bra att samarbeta omkring. Dessvärre blir avstånden allt längre mellan odlingarna och därför blir samordnade insatser svår genomförda. En odlare ansåg att det borde finnas möjligheter att samarbeta i små odlarkooperationer som är anpassade mot den lokala närmarknaden. Det passar inte alla odlare att vara med i stora sammanslutningar, där den egna förmågan att påverka minskar med antalet medlemmar.

Samodlarna har varit viktiga för svensk ekologisk odling av grönsaker och bär. Den nära kontakten och kommunikationen mellan odlarföreningen och marknaden, framförallt Coop, har skapat fördelar även för odlare som inte är medlemmar i föreningen.

Offentlig sektor kommer på kort tid att flerdubbla sina ekologiska grönsaksinköp. Detta måste de svenska odlarna och förädlingsindustrin vara beredda på. Kerstin Andersson, Ekologiskt Marknadscentrum, föreslår att prognoser sammanställs för framtida offentligt behov av ekologiska grönsaker. Prognoserna ska bygga på de mål som varje kommun antagit för offentlig konsumtion av grönsaker, t.ex. vilka grönsaker som kommer inhandlas och i vilka volymer de behövs. Kerstin konstaterar ett liknande prognosystem för ekologisk mjölk varit väldigt värdefullt som motivation för mejerierna att satsa på ekologisk mjölk. Det är viktigt att signalerna om den offentliga sektorns framtida behov av ekologiska grönsaker kommer till rätt aktörer på marknaden, avslutar Kerstin sitt resonemang.

Nationella mål och offentlig konsumtion

De nya nationella målen för att öka den ekologiska konsumtionen i offentliga storhushåll, mottas positivt av odlarna. Dels visar målsättningen att regeringen ser samhällsnyttan med ekologisk konsumtion, dels kommer ökade volymer förstärka och effektivisera logistiken av de ekologiska produkterna.

Odlarna måste bli offensiva och vara förberedda på en inom kort kraftigt ökad efterfrågan på ekologiska produkter från den offentliga sektorn.

Det gäller att ta tillvara på möjligheten som ges och möta de krav som ställs vid offentliga upphandlingar.

Kerstin Andersson, Ekologiskt Marknadscentrum, arbetar med att öka andelen ekologiska råvaror och livsmedel i offentliga hushåll runt om i landet. Hon konstaterar att kommunernas krav på livsmedelsleverantörerna inte är annorlunda än de som livsmedelshandeln ställer. Kommunala inköpare föredrar att arbeta med ett fåtal leverantörer som kan leverera under hela året. Detta minskar det administrativa arbetet. Med endast en huvudgrossist kan transporterna minimeras, vilket är viktigt ur ett miljöperspektiv.

Flera av de intervjuade odlarna ser stora problem med dagens anbuds-förfarande vid offentlig upphandling. Dels uppfattas reglerna kring hur ett offentligt anbud ska vara uppbyggt som komplicerade. Det är även svårt för mindre odlare att garantera en viss volym eftersom skördens storlek kan variera mellan olika säsonger. För större odlare är volymgarantierna sällan något problem. Några av de intervjuade odlarna såg svårigheter i att leverera på årsbasis. Att börja importera eller köpa in produkter från andra odlare för att garantera leveranser hela året passar inte deras företagsfilosofi. För att sälja till den offentliga sektorn krävs troligen att odlaren samarbetar med regionala grossister.

Kerstin Andersson tror att regeringens nya förslag framförallt kan vara viktigt för medelstora ekologiska odlare som idag har svårt att sälja till livsmedelskedjorna men vars produktion är tillräckligt stor för att intressera regionala grossister. Genom att odlarna samarbetar med de leverantörer som har anbuderna kan många fördelar uppnås.

De behöver inte själva ansvara för anbuds-förfarandena och logistiken utan kan koncentrera sig på att odla. Det finns också exempel på kommuner som slutit avtal för enstaka produkter direkt med lokala ekologiska odlare eller genom att den lokala odlaren blir underleverantör till den grossist som har anbuds-kontraktet.

Bernt Klingberg driver Alt-Grönt som är en medelstor grossistfirma med specialisering mot ekologiska produkter. Bernt anser att uppställda kriterier för anbuderna exkluderar små och mellanstora grossister åtminstone som anbuds-förfarandena ser ut i Stockholm *"anbuderna borde vara uppdelade i mindre områden. Då skulle även mindre grossister med lokal profil kunna vara med och vinna anbuderna"*. Enligt Kerstin Andersson kommer dessutom allt fler kommuner enbart efterfråga det ekologiska alternativ av specifika produkter som t.ex. mjölk och morötter.

En odlare var mer tveksam till regeringens förslag och ansåg att regeringen istället borde satsa på kunskap kring matkvalitet och ursprung *"nu kommer efterfrågan snabbt öka utan att det finns tillräckligt med odlare som ser nyttan med ekologisk odling, det blir endast en affärsnisch och inte ett engagemang"*. En annan odlare uttryckte viss oro att det inte medföljde

ökade anslag för kommunerna för att finansiera satsningen, detta skulle kunna leda till allt fler centraliserade storkök, vilket implicit försämrar maten med lång värnehållning och transporter. Matkvalitet och ekologiska produkter får inte hamna i motsatsförhållande, grundtanken med ekologisk produktion är den omvända.

Statistik från förskolor i Lund visar att en ökad andel ekologiska livsmedel inte behöver bli dyrare. *”Ekologiska livsmedel är dyrare men genom att använda säsongsbetonade råvaror, minska andelen kött och framförallt minska svinnnet kan merkostnaden kompenseras”*, konstaterade Kerstin Andersson.

Bristprodukter

Frans Brozén, Samodlarna, påpekar att det under vissa månader kan vara överskott på vissa grönsaker, men utifrån ett helårsperspektiv

brukar tillgång och efterfrågan vara balanserad. En av Samodlarnas styrkor är prognoserna som görs varje höst, där kommande års odling och förväntad efterfrågan från kunder analyseras. Därmed kan tillgången och efterfrågan balanseras i grova drag, även om det är omöjligt att uppskatta exakta skördenivåer.

Tillgången på svenskodlade ekologiska grönsaker har varit dålig de senaste åren. Speciellt odling av rotfrukter och potatis i Sverige borde kunna förstärkas ytterligare enligt Mikael Robertsson, Coop.

Samodlarna saknar idag svensk ekologisk purjolök, marknaden efterfrågar produkten men enligt Frans Brozén är det svårt att få ekonomi med dyr packning och manuell putsning. Prisskillnaden blir allt för stor mellan konventionellt odlad purjolök och ekologisk.

Från förädlingsindustrin efterfrågas bl.a. västeråsgrurka, purjolök och gröna ärter. Däremot verkar det svårt för ekologiska jordgubbsodlare att konkurrera med konventionella jordgubbar.



Offentlig sektor kommer framförallt att efterfråga baslivsmedel såsom rotfrukter, morötter, potatis, lök och purjolök.

Svenska äpplen är eftertraktade av konsumenterna, dessvärre saknas idag ekologiska fruktodlare som säljer till grossist. Större delen av den svenska skörden säljs direkt till kund via gårdsbutiker eller torghandel. Bristen på stora ekologiska fruktodlingar beror framförallt på att kostnaderna för nyetablering eller omläggning av konventionell odling är stora och de ekonomiska riskerna är för höga i förhållande till potentiella inkomster (Clase, 2004).

Kunskap, rådgivning och forskning

Enligt de intervjuade odlarna saknas ekologiska rådgivare i landet idag. De som finns räcker inte till alla som skulle behöva hjälp. *”När ekologisk odling av grönsaker började för 20 år sen fanns fler rådgivare men den allmänna kunskapsnivån var lägre, idag är situationen den omvända”*, konstaterade en odlare. Behovet av rådgivning skiftar naturligtvis mellan olika företag. En erfaren odlare efterlyste rådgivare som är specialiserade mot att arbeta med mogna odlingsföretag. Företagens rådgivningsbehov ändras utefter erfarenhet och utvecklingsfas. Nystartade ekologiska företag har enklare att få tillgång till rådgivning. Men det behövs rådgivare som är specialiserade mot att hjälpa medelstora odlingsföretag med t.ex. certifieringsfrågor.

Fyra av de intervjuade odlarna har deltagit i deltagardrivna forskningsprojekt och hade alla positiva erfarenheter. Framförallt nämns ett projekt med odling av ekologiska tomater som framgångsrikt. Det är därför en allmän önskan att fler projekt ska initieras och utvecklas, t.ex. finns det behov av mer kunskap kring ekologisk gurkodling i växthus. Förutom att specifika odlingsproblem behandlades i projekten ansågs även kunskapsutbyten och möten mellan odlare vara utvecklande. Det kan dock finnas problem att finansiera deltagardrivna projekt eftersom gruppens arbetsinriktning till stor del bestäms under arbetets gång, forskningsfinansiärerna har därmed svårt att bedöma projektet utifrån sina vanliga bedömningsgrunder.

Christina Winter, Jordbruksverket, föreslog satsningar på mentorskap, där erfarna ekologiska bärödlare får ersättning för att hjälpa nya odlare som vill bygga upp ekologiska odlingar. Därmed skulle många problem kunna undvikas i det kritiska uppbyggnadsskedet av företaget.

Ett förslag som framkom var att det borde finnas möjlighet till kunskapsutbyten mellan stora och små ekologiska odlare samt även mellan ekologiska och konventionella odlare. Mikael Robertsson, Coop, tror att det finns mycket kunskap på framgångsrika stora ekologiska odlingsföretag som skulle kunna överföras till små och medelstora företag.

Storskalig ekologisk odling påverkas av internationell konkurrens. Bättre inblick i vad som händer på den internationella marknaden kan vara ett viktigt verktyg vid planering av framtida kulturer och vid expansion.

Det är viktigt att framtidens forskning inom ekologisk odling tydligt definierar vilken odlingsstorlek projekten är inriktade mot ansåg en rådgivare. Forskningen måste även finnas tillgänglig för både stor- och småskaliga odlingar.

Nya odlare och utökad areal

Det mesta tyder på att vi inom några år kommer få en kraftigt ökad efterfrågan av ekologiska produkter. Dagens svenska ekologiska odling av grönsaker, frukt och bär är balanserad mot efterfrågan. Vad händer ifall efterfrågan fördubblas? Importen av ekologiska grönsaker har under de senaste åren ökat kraftigt. Blir det utökad import som kommer tillgodose efterfrågan eller blir det svensk odling?

Frans Brozén, ordförande i Samodlarna, ansåg att det är viktigt att fler grönsaksodlare vågar satsa på storskalig ekologisk odling. Fler större odlingar skulle öka självförsörjningsgraden på grönsaker i Sverige och medföra bättre produktutbud och jämnare tillgång.

Följande resonemang fördes av några odlare:

”Med dagens prisbild finns det balans i marknaden. När den ekologiska marknaden ökar lite varje år, då ökar även min odling i samma takt. Priset som finns på produkterna speglar tillgången. Kunderna är inte beredda att betala hur mycket extra som helst för det ekologiska alternativet. Priserna på potatis är ungefär samma i Sverige som i Holland. Ifall efterfrågan ökar dramatiskt t.ex. ifall den offentliga sektorns behov av grönsaker stiger, då kan jag mycket väl tänka mig att utöka min odling av grönsaker.”

”Som ekologisk odlare är man mer bunden till sin odling, tiden för att bekämpa insekter och ogräs blir kortare än i konventionell grönsaksodling. Möjligheten till fritid och semester är liten. Detta kan också vara en anledning till att det är få odlare som vill satsa på ekologisk grönsaksodling”

”Kanske blir det fler odlare som i framtiden har andra jobb vid sidan av odlingen. Det kommer nog bara vara ett fåtal stora odlare som i framtiden kan försörja sig heltid på odling av bär och grönsaker”

De odlare som idag har stora ekologiska grönsaksodlingar konstaterade att utökning av odlingsarealen kommer medför nya kostsamma investeringar i t.ex. packeteringsmaskiner och lagerlokaler eftersom de redan idag utnyttjar dessa maximalt. Två odlare konstaterade att det är svårt som odlare att få tillgång till nytt investeringskapital vilket hämmar företagets tillväxt.

Det framkom även att det kan vara svårt att arrendera lämplig jordbruksmark för krävande grönsakskulturer på vissa platser i landet. Detta kan vara ett hinder för expansion av ekologiska odlingar.

Björn Hacklou, Ica Frukt & Grönt, tror att *"framtidens nya ekologiska odlare kommer främst att odla ekologiskt som en företagsnisch och inte på grund av idealistiska ställningstaganden. Det blir en möjlighet att utveckla sitt företag. Detta kan vara lite provocerade för odlare som började med en viss bild av hur den ekologiska odlingen borde vara"*.

Odlingssäkerhet

Framgångsrik ekologisk odling bygger på välplanerade och varierade växtföljder, något som flera av de intervjuade odlarna särskilt poängterade. Med en bra växtföljd och jordbearbetning blir problemen med ogräs, skadedjur och växtnäring betydligt mindre. För odlarna är det viktigt att skördarna blir stabila över åren. Ojämnhet i skördenivåerna medför ekonomiska bekymmer för odlarna och försvårar kommunikationen med marknaden. Problemen med varierad skörd är störst i fleråriga kulturer av frukt och bär (Christina Winter och Elisabeth Ögren muntligen).

Ogräs i grönsaksodling och bärkulturer

Ogräs var enligt en undersökning från 2001 det som odlarna ansåg vara det största hindret för att nå lönsamhet (Rölin m.fl., 2001). Även i denna undersökning konstaterade odlare och rådgivare att ogräs är ett av de största problemen inom ekologisk odling. Odlarna vet vad som krävs för att kontrollera de flesta av ogräsen, samtliga intervjuade hade fasta rutiner för markbehandling. Problemen uppstår framförallt när vårbruket inte kan påbörjas vid rätt tid. Misslyckas den mekaniska behandlingen blir kostnaderna mycket höga för handrensning senare.

Hur allvarliga ogräsen blir är även beroende av välplanerade växtföljder och befintlig flora. En grönsaksodlare konstaterade att ogräsproblemen är minst på de fält som odlats ekologiskt under många års tid. I Skåne är det korgblommiga ogräset gängel (*Galinsoga parviflora*) särskilt svår-bekämpat. Flera småskaliga odlare ansåg att arbetsredskapet Drängen har underlättat ogräsbekämpningen i växande gröda. För småskaliga odlare är annars teknikinvesteringar ofta eftersatta.

Ogräs är ett stort problem även vid bärodling. För att effektivt bekämpa ogräs krävs ofta en stor arbetsinsats som är kostsam för företaget. Detta påverkar företagets lönsamhet negativt.

"Vid ekologisk odling av bär går det inte att spara plantorna under lika många år som i konventionell odling. Problemen med insekter och ogräs blir värre för varje säsong", konstaterade en bärodlare.

Marktäckning ger möjligheter till minskad ogräsförekomst i jordgubbsodling. Investering i dyra specialmaskiner kan dock vara svårt för små odlingar.

Växtskydd

Problem med skadeinsekter och svampsjukdomar varierar mellan olika år. Det är därför svårt med gradering av den ekonomiska betydelsen av specifika skadegörare.

Överlag nämndes sällan svampsjukdomar spontant av odlarna som ett stort problem. Lyckad ekologisk strategi mot skadeinsekter och svampar innefattar förståelse för skadedjurens/svamparnas biologi och deras samspel med nyttoinsekter (predatorer) och värdväxter. Marcus Söderlind, Länsstyrelsen i Skåne, menar att det finns behov av förbättrade strategier för biologisk bekämpning både på friland och i växthus. I fält behövs t.ex. mer kunskap om hur naturliga predatorer till skadedjuren kan gynnas.

Växtskydd i grönsaksodling

Morötter och kål var de ekonomiskt mest betydelsefulla kulturerna för de intervjuade odlarna, därför ansågs växtskyddsproblemen i dessa vara särskilt viktiga. De allvarligaste skadeinsekterna inom grönsaksodling ansågs vara morotsbladloppa (*Trioza apicalis*) och morotsfluga (*Psila rosae*). På kålväxter ansågs klumprotsjuka (*Plasmiodiophora brassicae*) och lilla kålflugan (*Delia radicum*) vara allvarliga skadegörare. En odlare konstaterade att lökbladsmögel (*Perenospora destructor*) kunde vara ett stort problem under vissa år.

Under 2006 var problemen stora med bladlöss i frilandsgrönsaker. I normala fall brukar naturligt förekommande insektspatogena svampar kontrollera stora bladluspopulationer men 2006 års varma väder reducerade svampangreppen. Vid extrema insektsangrepp behövs ökade möjligheter för odlarna att använda bekämpningsmedel godkända för ekologisk odling. Detta är viktigt för att uppnå större odlingssäkerhet och ge storskaliga svenska ekologiska odlare samma villkor som andra ekologiska aktörer runt om i Europa. Johan Ascard, Jordbruksverket, konstaterar att många konventionella grönsaksodlare känner tvekan inför ekologisk odling mycket på grund av att odlingssäkerheten uppfattas vara för låg, t.ex. på grund av insektsangrepp.

Växtskyddsmarknaden för ekologisk trädgårdsodling är liten, registreringsförfarandet är kostsamt på EU-nivå. Detta kräver omfattande dokumentation om skadegörare men även ekotoxilogisk utredning. Produkten måste även registreras på nationell nivå, kostnaden för detta skiljer sig mellan olika länder.

Växtskydd i växthusodlade grönsaker

Det finns många skadedjur som skapar problem vid ekologisk växthusodling. I ekologisk gurkodling är spinnkvalster (*Tetranychus urticae*) ett svårbemästrat problem även med biologisk bekämpning. Elisabeth Ögren, Länsstyrelsen i Västmanland, konstaterar att korkrot (*Pyrenochaeta lycopersici*) är det allvarligaste växtskyddsproblemet i växthusodling av tomat.

Växtskydd i bärödling

Insektsangrepp kan under gynnsamma förhållanden skapa stora problem i ekologiska jordgubbsodlingar. Enligt Christina Winter, Jordbruksverket, är det följande skadegörare som är värst:

- Jordgubbsvivel (*Anthonomus rubi*) i Mellersta Sverige
- Olika arter av stinkflyn i Norra Sverige
- Hjottronlövbagge (*Galerucella sagittariae*) i Norra Sverige
- Olika arter av trips kan skapa problem under vissa år

Jordgubbskvalster (*Phytonemus pallidus*) är ett problem inom såväl konventionell odling som i ekologisk. Varmvattenbehandling av plantor kan reducera förekomsten men enligt vissa odlare kan effekten variera mellan olika behandlingstillfällen.

På vinbär är vinbärsgallkvalster (*Cecidophyopsis ribis*) det största enskilda växtskyddsproblemet, behovet av resistent sorter är betydande då ingen tillfredställande ekologisk behandlingsmetod finns mot gallkvalster. Även vinbärsknoppmal (*Euhyponomeutoides albithoracellus*) är svårkontrollerad i odling.

Växtskydd i fruktodling

De allvarligaste problemen i fruktodling är rönnbärsmal (*Argyresthia conjugella*) och skorv (*Venturia inaequalis*). Äpplestekeln (*Hoplocampa testudinea*) kan lokalt vara en svår skadegörare. En fruktodlare konstaterade att fortsatt utveckling av feromonforskning är betydelsefull för den ekologiska fruktodlingen. För att minska problemen med skorv krävs resistent äpplesorter anpassade för svenska förhållanden.

Växtnäring

I intervjuerna framkom växtnäring sällan som ett problem, åtminstone inte akut. En odlare trodde att det som kan komma att bli en utmaning för ekologiska odlare är att på gårdsnivå bli självförsörjande på kalium. KRAV kommer att införa ett redovisningssystem för växtnäring med syfte att minimera risken för negativ påverkan på mark och omgivande ekosystem. Redovisningssystemet för växtnäring kommer att vara frivilligt till och med 2009, därefter skall det omfatta alla KRAV-anslutna producenter. Den stora utmaningen för i synnerhet grönsaksodlare är att anpassa gödslingen så att grödornas stora kväve- och kaliumbehov tillgodoses utan att fosforöverskottet blir för stort via tillförsel av organiska gödselmedel. Det kan i vissa fall innebära ändrade gödslingsstrategier och mer genomtänkta växtföljder (Elisabeth Ögren muntligen).



Redovisningssystemet kommer även att innefatta KRAV-anslutna växthusodlingar. Där skall årliga växtnäringsbalanser för kväve, fosfor och kalium upprättas. Det behövs bättre kunskap om tillförsel och utnyttjande av växtnäring vid ekologisk växthusodling och tillgängligheten av växtnäring i gödselmedel som är godkända i ekologisk odling. Kunskap efterfrågas i synnerhet när det gäller ekologisk odling av gurka.

Ekologiskt utsäde och växtförädling

Ekologisk odling ställer höga krav på god tillgång av bra sorter och sunt växtmaterial. I konventionell odling kan odlaren genom tillsats av löslösliga gödselprodukter eller bekämpningsmedel minimera skillnader mellan olika platsers förutsättningar och skapa bättre villkor för den odlade grödan. I ekologisk odling finns inte samma möjligheter till kortsiktiga odlingsförbättringar. Därmed ställs högre krav på långsiktig planering av odlingen och sorterna måste fungera under specifika förutsättningar.

Vid ekologisk odling av frukt, bär och grönsaker ska i första hand ekologiskt utsäde användas. Jordbruksverket ansvarar för register över producenter av ekologiskt utsäde. Saknas lämpligt utsäde finns möjligheter till undantag från reglerna och konventionellt utsäde kan nyttjas i odling. Denna möjlighet kommer att begränsas i grödor där tillgången anses vara tillräcklig god.

Under en workshop om ekologiskt lantbruk som genomfördes våren 2006 i Alnarp ansågs frågan om ekologiskt utsäde samt behovet av nya sorter vara viktigt. Diskussionen gällde framförallt behovet av nytt utsäde till spannmålsgrödor men berörde även grönsaksutsäde. Växtförädling och sortprovning av frukt och bär är viktigt för att svenska ekologiska odlare ska få tillgång till sorter välanpassade till svenskt klimat. Marknaden är liten för nya ekologiska sorter men av stor vikt för fortsatt utveckling av svensk bär- och fruktproduktion. Det är därför viktigt med nationellt ansvar för en fortsatt livskraftig svensk förädling. Diskussionerna på workshopen berörde även behovet av nationell sortprovning som borde genomföras på olika platser i landet.

Kvalitén på ekologiskt utsäde av framförallt grönsaker är varierande och frösmitta är inte ovanligt. Svampangripet utsäde medför ofta stora ekonomiska problem, kraven på sundhetstest av fröna måste förstärkas. Det finns även ett behov av utveckling av nya effektivare behandlingsmetoder som kan användas i enlighet med ekologiska principer.

Under 2006 har det saknats tillgång till ekologiskt utsäde av sättlök. Det är viktigt för den ekologiska odlingens trovärdighet att utsädet är ekologiskt men sundheten måste kunna garanteras bättre än idag. I framtiden är det önskvärt med bättre kommunikation mellan odlare och utsädesproducenter för att minska risken för utsädesbrist.

En fruktodlare ansåg att det behövdes mer kunskap om vilka grundstammar som är bäst vid ekologisk äppleodling.

Produktion av ekologiska jordgubbsplantor hamnar idag mellan två olika EU-regler. Det konventionella elitmaterialet (modermaterialet) måste vara odlat på ekologiskt omställda fält i två år innan plantmaterialet kan bli ekologiskt certifierat. I konventionell odling finns sundhetsregler för certifierade plantor som gör gällande att moderplantorna får behållas i maximalt två år. Den ekologiska producenten kan därför inte välja den högsta sundhetsnivån. Christina Winter, Jordbruksverket, tycker att det borde räcka att elitmaterialet odlas ett år på ekologisk mark för att bli ekologiskt certifierad. Därmed skulle en högre sundhet kunna garanteras

Arbetseffektivitet och investeringar

Det krävs mycket arbete för att lyckas som ekologisk odlare. Investering i ny teknik är ofta dyr och blir därmed eftersatt. Arbetseffektiviteten behöver undersökas för att underlätta odlarnas beslut vid nyinvesteringar, ansåg en rådgivare.

Om småskaliga odlare ska kunna bli uthålliga och orka fortsätta satsa på sina odlingar krävs i många fall ökad arbetsrationalitet. Marcus Söderlind, Länsstyrelsen, konstaterar att med rätt teknik och arbetsupplägg skulle behovet av arbetsinsatser kunna minskas vid t.ex. ogrärensning och skörd.

En odlare ansåg att ekologiska odlare ofta väntar för länge med att investera i ny teknik och när det väl sker är investeringarna blygsamma och ger ofta för liten positiv effekt på produktionen. Det fanns även synpunkter att man på vissa ekologiska gårdar inte utnyttjar sin maskinpark tillräckligt. Hur kan maskinkedjorna optimeras för varje gårds specifika förutsättningar?

Om växthusodlingen av grönsaker i Sverige ska bli framgångsrik krävs att energifrågan får en lösning. Dagens användning av fossila bränslen är ofördelaktig både ur lönsamhets- och miljöperspektiv. En odlare konstaterade att det finns energilösningar att tillgå men att investeringskostnaderna är för höga.

Ny marknadsföringsstrategi

Flera grossister och detaljister menar att potentialen i ekologisk frukt, bär och grönsaker inte utnyttjas tillräckligt. Det finns ett stort symbolvärde i dessa produkter, konstaterar Christina Winter. Konsumenterna är troligen lättare att entusiasmera inför ekologiska bär än ekologiskt mjöl. Denna potential borde utnyttjas bättre av samtliga aktörer inom den ekologiska kedjan.

Ekologiska produkter marknadsförs idag främst mot miljömedvetna konsumenter. Den ekologiska rörelsen började främst som en protest mot ett konventionellt lantbruk vars produktionsmetoder medförde stora miljöbelastningar. Följaktligen har de ekologiska produkterna blivit

marknadsförda mot miljömedvetna konsumenter. I dagens samhälle finns en starkare individualism och produkter som är bra för den egna hälsan blir allt mer efterfrågade. Några större ansträngningar har inte gjorts för att fånga in dessa nya köpstarka konsumentgrupper. Med rätt marknadsföring och marknadsanalys skulle kundbasen kunna utvecklas och förstärkas. Större försäljningsvolymen leder till bättre priser och fräschare produkter.

Ökad försäljning av ekologiska bär och grönsaker i butik motiverar i sin tur butikspersonalen att exponera det ekologiska utbudet bättre, vilket ytterligare kan öka försäljningen.

Flera odlare ansåg att det behövdes mer information till konsumenterna om vad KRAV-märkningen innebär. Men vems är ansvaret för marknadsföring av ekologiska produkter? Det svenska kocklandslaget och olika matprogram på tv har lyft fram vikten av kvalitativa råvaror vid matlagning. Ökad fokus på kvalitet är gynnsamt för försäljningen av ekologiska produkter anser Mikael Robertsson, Coop. En ökad satsning på forskning om sambandet mellan produktionsmetoder, hälsa och smak framfördes av såväl marknaden som odlarna. Denna forskning är dock komplex och hittills framkomna resultat har inte kunna påvisa tydliga resultat. Vad som däremot kan konstateras är att ekologiskt odlad frukt, bär och grönsaker är fria från kemiska bekämpningsmedel och framodlad på ett skonsamt sätt, konstaterade en rådgivare. Preliminära undersökningar i Sverige har visat att det finns högre halter bekämpningsmedelsrester i urinen hos försökspersoner som äter konventionellt producerade livsmedel, t.ex. frukt och grönsaker, jämfört med de som äter ekologiskt odlad (Littorin m.fl., 2005). Det är viktigt att kommunicera fram fördelarna med ekologiska produkter på ett sakligt sätt till konsumenterna.

För storskaliga ekologiska odlare kan det vara lyckosamt att odla nischprodukter som t.ex. rödbetor eller pepparrot och därmed få löpande kontrakt. På Ica säljs enbart det ekologiska alternativet av färska rödbetor och pepparrot när de finns att tillgå. Björn Hacklou, Ica Frukt & Grönt, har uppfattningen att det är lättare att sälja in ekologiska produkter som kunderna inte inhandlar kontinuerligt t.ex. endiver.

Stefan Allansson, Fruktservice, konstaterade att *"konsumenter tänker egoistiskt och söker fräscha och spännande produkter. Rädsla världen är inte det mest väsentliga längre. Vår hälsa är ett viktigare argument än allmän oro för exploatering av naturresurser. Som odlare är det viktigt att vara unik och lyhörd för vad marknaden efterfrågar. Bäst är det ifall de ekologiska odlarna kan erbjuda produkter som inte ens finns i den konventionella odlingen"*.

SLUTORD

Det finns många olika åsikter om hur svensk odling och försäljning av frukt, bär och grönsaker ska kunna förstärkas. Åsikterna är inte alltid samstämmiga vilket är viktigt att komma ihåg. I rapporten har några röster från den ekologiska produktionskedjan lyfts fram. Problem och flaskhalsar finns på olika nivåer i kedjan. För att komma fram till lösningar krävs bl.a. ökad kommunikation, mer forskning och bättre lönsamhet för de svenska odlingsföretagen.

I Sverige finns behov av både den storskaliga odlingen som når ut till konsumenterna via livsmedelskedjornas butiker och den småskaliga odling som uppfyller konsumenternas önskan att inhandla lokalt producerade, ekologiska råvaror. Framtida satsningar på den svenska ekologiska odlingen av frukt, bär och grönsaker måste därför komma alla ekologiska odlare till del, oavsett storlek på odlingsareal och produktionsinriktning

Tack till

Alla som ställt upp och blivit intervjuade, Märit Jansson, SLU, för tips angående intervjuteknik samt till alla som tagit sig tid att läsa igenom tidiga utkast av texten och kommit med bra synpunkter och förändringar.



REFERENSER

Tryckta källor

- Akhter, S. 2006. Omvärldsanalys för den svenska trädgårdsnäringen. Trädgårdsfonden.
- Ascard, J., Clase, D., Ekelund, L. 2005. Hur får vi mer ekologisk frukt? *Frukt & bär*. 4:14-15.
- Ascard, J (red). 2006. Ekologisk grönsaksodling. nr 1, november. Nyhetsbrev från Jordbruksverket. Alnarp.
- Clase, D. 2004. Varför finns det så lite svensk ekologisk frukt? SLU, examensarbete inom hortonomprogrammet. 2004: 29. Alnarp.
- EU. 1991. Om ekologisk produktion av jordbruksprodukter och uppgifter därom på jordbruksprodukter och livsmedel.. EEG nr 2092/91.
- Ekologiskt marknadscentrum. 2003. Ekologisk frukt, grönt och potatis i Skåne. Delrapport nr 2..
- Ekelund, L. 2002. Är lokalproduktion och den ekologiska produktionen varandras fiender? *Forskningsnytt om ekologisk landbruk i Norden*. 3:13-14.
- Ekelund, L. 2005. Redovisning av projektet Ekologiska grönsaker i storskalig handel inom området Stöd för att främja utvecklingen av ekologiskt lantbruk 2003-2004. Rapport till Jordbruksverket 2005-02-25. Opublicerad. SLU, Alnarp.
- Formas. 2006a. Evaluation of research on organic production in Sweden. <http://www.formas.se>. In press.
- Formas. 2006b. Evaluation of research programmes concerning organic production – Relevance and Utility. <http://www.formas.se>. In press.
- Furemar, S. 2004. Prisbildning och marknad för ekologiska livsmedel i fem EU-länder. SLI-skrift. 2004:2. Lund.
- Jordbruksverket. 2006a. Gårdsstödet 2006. www.sjv.se. Hämtad 2006-04-25.
- Hamm, U., Gronefeld, F., Halpin, D. 2002. Analysis of the European market for organic food – organic marketing initiatives and rural development. Vol 1. Aberstystwyth, Wales.

- Hanson, M. 2006. Odlare och marknad - en inventering av ekologisk produktion av köksväxter i Västra Götaland. Hushållningssällskapet Väst.
- Larm, M. 2004. Alternativa försäljningsmetoder för ekologiska småodlare. SLU, examensarbete inom trädgårdsingenjörprogrammet 2004:3. Alnarp.
- Littorin, M., Lindh, H., Jönsson B. 2005. Uppskattning av befolkningens exponering för kemiska bekämpningsmedel- en pilotstudie. Rapport till Naturvårdsverket.
- Nettersand, J. 2004. Frukt- och grönsaksansvarigas roll för det ekologiska sortimentet i butik – en studie över ICA Handlarnas. SLU examensarbete inom hortonomprogrammet. 2004:5. Alnarp.
- Regeringen. 2005. Småskalig livsmedelsförädling. Regeringens skrivelse 2005/06:47.
- Regeringen. 2006. Ekologisk produktion och konsumtion- Mål och inriktning till 2010. Regeringens skrivelse 2005/06:88.
- Rölin, Å., Larsson, L. 2001. Problemområden inom ekologisk odling av grönsaker och bär på friland- Enkätundersökning 2001. Jordbruksverket.
- van der Krogt, D. 2006a. Växande marknad 2005- försäljning, volymer och trender för ekologisk mat. Ekologiska lantbrukarna. Södertälje.
- van der Krogt, D. 2006b. 25 % målet kan fördubbla ekomarknaden. Ekologiskt lantbruk. 5:15.

Elektroniska källor

www.bondensegen.se. 20060901

www.ekologisktmarknadscentrum.org. 20060810

www.ekonav.se. 20060813

www.ekoweb.nu. 20061010

www.miljomal.nu. 20060521

www.sjv.se. 20060521

Statistik

Jordbruksverket. 2006b. Trädgårdsproduktion 2005. Statistiska meddelande. JO 33 SM0601.

KRAV. www.krav.se. Statistik om ekologiskt lantbruk mellan 2001 och 2005. Statistiken använd mellan 20060401-20061215.

Statistiska centralbyrån. 2006a. Jordbruksstatistisk årsbok 2006. www.scb.se.

Statistiska centralbyrån. 2006b. www.scb.se/databaser/. Statistiken använd mellan 20060401-20061215.

Muntliga referenser

Kerstin Andersson	Ekologiskt Marknadscentrum
Stefan Allansson	Fruktservice AB
Wiveka Almgren	Magnihill AB
Johan Ascard	Jordbruksverket
Katja Bahrtdt	FiBL
Frans Brozén	Representant för Samodlarna
Lena Ekelund	SLU
Björn Hacklou	Ica Frukt & Grönt
Andrew Haden	SLU
Bernt Klingberg	Alt-Grönt AB
Johan Malmström	Mariannes Farm AB
Leo Moberg	Representant för Bondens egen marknad
Mikael Robertsson	Coop
Åsa Rölin	Hushållningssällskapet
Marcus Söderlind	Länsstyrelsen i Skåne
Christina Winter	Jordbruksverket
Lars Åström	Everfresh group
Elisabeth Ögren	Länsstyrelsen i Västmanland

I denna serie har utkommit:

1. Næss, H. 1988. Alternativ odling på Ekenäs gård. Biologiska och ekonomiska konsekvenser.
2. Brorsson, K-Å. 1989. Ekonomiska effekter av omställningsbidrag till alternativ odling.
3. Andersson, M. 1989. Alternativodlade köksväxter – en expanderande marknad.
4. Granstedt, A. 1990. Fallstudier av kväveförsörjning i alternativ odling.
5. Granstedt, A. 1990. Proceedings of Ecological Agriculture. NJF-Seminar 166. March 1990. Sektion XI – Miljövärd.
6. Granstedt, A. 1990. Nödvändigheten av en naturresursbaserad jordbrukspolitik och hur en sådan kan förverkligas.
7. Svensson, I. 1991. Statligt stöd till alternativ odling 1989. En enkätundersökning.
8. Rydberg, T. 1991. Ogräsharvning – inledande studier av ogräsharvning i stråsåd.
9. Günther, F. 1991. Jordbruk och bosättning i samverkan – en lösning på miljöproblemen.
10. Sobelius, J. & Granstedt, A. 1992. Omläggning till ekologiskt lantbruk. Del I. En litteraturstudie.
11. Sobelius, J. 1992. Omläggning till ekologiskt lantbruk. Del II. Biodynamiskt lantbruk i Skåne, Blekinge och Halland.
12. Nilsson, E. & Salomonsson, L. 1991. Agroecosystems and ecological settlements. Colloquium in Uppsala, May 27th – 31th. 1991.
13. Höök, K. & Wivstad, M. 1992. Ekologiskt lantbruk inför framtiden. 1991 års konferens om ekologiskt lantbruk, 12 – 13 november 1991.
14. Granstedt, A. 1992. Nordisk forskar- och rådgivarträff i Öjebyn den 8 – 9 augusti 1991. Studieresa till ekokommunen Övertorneå den 10 augusti 1991.
15. Höök, K. 1993. Baljväxter som grüngödslingsgröda. En kartläggning av arter och sorter i fältexperiment.
16. Ekblad, G. & Ekelund Axelsson, L. & Mattsson, B. 1993. Ekologisk grönsaksodling – En företagsstudie.
17. Höök, K. & Sandström, M. 1994. Konferens Ekologiskt lantbruk. Uppsala den 23 – 24 november 1993.
18. Mathisson, K. & Schollin, A. 1994. Konsumentaspekter på ekologiskt odlade grönsaker – en jämförande studie.
19. Ekblad, G. 1998. Utvärdering av odlingsåtgärder för ekologisk grönsaksproduktion – undersökningar inom forskningsprogrammet "Alternativa produktionsformer inom trädgårdsnäringen".
20. Sundås, S. 1996. Konferens Ekologiskt lantbruk. Uppsala den 7 – 8 november 1995.
21. Pettersson, P. 1997. Forage quality aspects during conversion to ecological agriculture. A study with multivariate and near infrared spectroscopy.
22. Gäredal, L. 1998. Växthusodling av tomat (*Lycopersicon esculentum* Mill.) i avgränsad odlingsbädd, baserad på näringsresurser från lokalt producerad stallgödselkompost och grönmassa.
23. Eksvärd, K. 1998. Från idé till samverkan – en undersökning av möjligheterna att lägga om systemen för toalett- och organiskt hushållsavfall i Fornbo.
24. Eksvärd, K. 1998. Mjuka starter och ödmjukt deltagande – nödvändiga inslag i processen uthålligt lantbruk?
25. Granstedt, A. & L-Baekström, G. 1998. Studier av vallens förfruktvärde i ekologisk odling – Resultat från två försöksplatser i Mellansverige.
26. Granstedt, A. Stallgödselanvändning i ekologisk odling – Resultat från fältförsök i höstvetete på Skilleby i Järna 1991 – 1997.
27. –
28. Ekologiskt lantbruk 10 – mars 1998. Konferensrapport.
29. Granstedt, A. 1999. Växtnäringens flöde genom jordbruk och samhälle – vägar att sluta kretsloppen.
30. Ekologisk jordbruks- & trädgårdsproduktion. Redovisning av SJFR:s forskningsprogram 1997 – 1999.
31. Eksvärd, K., m.fl. 2001. Deltagande forskning – Lärdomar, resultat och erfarenheter från Växthusgruppens arbete 1999 – 2000.

32. Doherty, S. and Rydberg, T. (ed.), Ekbladh, G., Grönlund, E., Ingemarson, F., Karlsson, L., Nilsson, S. & Strid Eriksson, I. 2002. Ecosystem properties and principles of living systems as foundation for sustainable agriculture – Critical reviews of environmental assessment tools, key findings and questions from a course process.
33. Ciszuk, P., Sjelín, K. & Sjelín, Y. 2002. Vandringshönshus med olika inredning, gruppstorlek och utfodringssystem.
34. Bassler, A. & Ciszuk, P. 2002. Pilot studies in organic broiler production – Management and Cross-breeds.
35. Svanäng, K. m.fl. Deltagardriven forskning – växtodlingsgruppen. Resultat och utvärdering av arbetet under 1998 till 2001.
36. Rydén, R. 2003. Medvindens tid. Ekologiska Lantbrukarna och jordbrukspolitiken 1985–2000.
37. Haden, A. C. 2003. Emergy Evaluations of Denmark and Danish Agriculture. Assessing the Limits of Agricultural Systems to Power Society. Mars 2003.
38. Adler, S., Fung, S. Huber, G. and Young, L. 2003. Learning our way towards a sustainable agri-food system. Three cases from Sweden: Stockholm Farmers market, Ramsjö Community Supported Agriculture and Järna Initiative for Local Production.
39. Ekelund, L. 2003. På spaning efter den ekologiska konsumenten. En genomgång av 25 svenska konsumentundersökningar på livsmedelsområdet. Ekologiskt lantbruk nr 39.
40. Sepänen, L (ed.). 2004. Local and organic food and farming around the Baltic Sea.
41. Granstedt, A., Seuri, P. and Thomsson, O. 2004. Effective recycling agriculture around the Baltic Sea.
42. Björklund, J., Eksvärd, K., Andersson, O., Berglund, K-G., Engström, U., Eriksson, B., Johansson, D., Larsson, A. Y., Mizban, A., Nilsson, B-I., Nilsson, H., Pellas, G., Sjöstedt, K., Sjöstedt, M., Wilhelmsson, L., Wilhelmsson, S-E., Homman, K., Ögren, E. 2005. Vad kan egentligen kallas ekologiska tomater? Ett arbete från gruppen Deltagardriven forskning – ekologisk växthusodling av tomater.
43. Sumelius, J. (ed.). 2005. Possibilities for and Economic Consequences of Switching to Local Ecological Recycling Agriculture.
44. Kakriainen, S., & von Essen, H. (eds.). 2005. Obstacles and Solutions in Use of Local and Organic Food.
45. Rämert, B., Salomonsson, L. & Mäder, P. (eds.). 2005. Ecosystem services as a tool for production improvement in organic farming – the role and impact of biodiversity.
46. Granstedt, A., Thomsson, O. & Schneider (eds.). 2005. Environmental impacts of eco-local food systems – final report from BERAS Work Package 2.
47. Sumelius, J. & Vesala, K.M. (eds.). 2005. Approaches to Social Sustainability in Alternative Food Systems.
48. Eksvärd, K. 2007. Ett möte mellan olika forskningsprocesser – deltagardriven forskning i ett multidisciplinärt projekt.